

la consommation. En 1882, par exemple, le cours moyen du n° 3 était de 60 fr. 37. En 1898 1899, il n'est plus que de 32 fr. 39, soit une baisse de 46 pour cent en dix-huit années.

## L'ART DE BIEN ACHETER

Dans un magasin, il n'y a pas de fonction plus importante que celle de l'acheteur. Voici l'opinion du *Grocer's Criterion* à ce sujet :

“ Il existe des hommes spécialement doués pour être vendeurs, mais qui possèdent une maigre idée de l'importance de bien acheter. La tendance de leur esprit les porte vers l'art de disposer des marchandises par une vente à prix élevés. Ils apprennent à bien exhiber la marchandise, à parler peu des défauts d'une marchandise et à exagérer ses qualités, à l'occasion. D'une façon, c'est bien, mais il ne faut pas perdre de vue que dans le commerce de détail il y a une autre chose toute aussi importante à savoir : c'est l'art de bien acheter. D'ordinaire, cette partie de leur commerce n'inquiète pas tous les détaillants, attendu que tous ceux qui ne sont pas des acheteurs experts se considèrent cependant particulièrement aptes à l'être. Ils vont dans le gros acheter des quantités de produits sans avoir aucune idée des conditions du marché. Ils ne lisent pas les journaux publiés dans leurs intérêts. Ils vous diront volontiers qu'ils n'ont pas besoin de nouvelles concernant leur commerce, ou qu'ils n'ont pas le temps de lire.

Ces gens ignorant la marche du monde des affaires dans laquelle ils ont des intérêts vitaux, se présentent dans le marché non préparés à bien acheter. Ils se trompent sur l'achat d'une première ligne de marchandises, puis d'une autre jusqu'à ce

qu'ils aient sur leurs rayons des marchandises qui coûtent un prix tel, qu'ils doivent les vendre au-dessous du marché courant ou se contenter d'un profit plus bas que celui réalisé par des voisins qui ont su bien acheter.

Un homme qui achète bien se présente dans le marché avec une connaissance complète des conditions des affaires dans le pays. Il est muni de faits cueillis dans son journal qui de son côté se le procure à grands frais. Le vendeur roué a moins de chances avec lui, car il le sait bien muni de renseignements.

L'homme qui lit les nouvelles et les informations des affaires commerciales est certain d'être un meilleur acheteur que “ celui qui n'a pas le temps de lire ? ”

## LE TRANSPORTATEUR ELECTRO- AUTOMATIQUE.

MM. Dubs et Laffitte ont présenté, sous ce titre, à la Société scientifique de Marseille, un appareil roulant de leur invention, lequel, dans leur esprit, est appelé à réaliser des vitesses jusqu'ici inconnues, 140 à 155 milles à l'heure.

Le rouleur consiste en un petit chariot, à enveloppe lisse, de forme effilée en poupe et proue, actionné par un moteur électrique intérieur et roulant sur une voie légère, une d'aller, l'autre de retour, laquelle amène au moteur le courant électrique.

Les 560 milles qui séparent Paris de Marseille, et qui seraient franchis en 3 heures et demi, ne coûteraient guère plus de 10 millions de dollars et ce moyen permettrait de drainer, toutes les cinq minutes, les petits paquets, les notes, dossiers, fleurs, journaux, papiers d'affaires,