

nous lui envoyons, non pas toutes les marchandises qu'il a commandées, mais une partie seulement; nous n'avons pas rogné sur l'assortiment, mais nous avons coupé sur les quantités."

Cette petite conversation ne doit pas être inutile à nos lecteurs.

Où le marchand a demandé, en passant son ordre, une quantité exagérée de marchandises, s'attendant à voir sa commande réduite par suite de sa négligence à payer les billets dus; ou il a commandé juste ce qu'il jugeait nécessaire pour ses besoins des fêtes.

Dans le premier cas, il a agi en finaud, mais les fournisseurs n'aiment pas beaucoup les finasseries de ce genre qu'ils finissent toujours par découvrir.

Dans le second cas, avec sa commande réduite, il aura manqué des ventes et par conséquent perdu des bénéfices que devaient lui assurer les marchandises non envoyées par le fournisseur.

Nous l'avons maintes fois répété déjà, une des conditions de succès en affaires, une des conditions essentielles est, pour le marchand, d'asseoir son crédit sur des bases solides.

Or, un marchand qui agit comme celui dont nous venons de raconter la petite aventure nuit forcément à son crédit. Il ne témoigne d'aucun désir de payer les vieilles dettes qu'il a même l'air de d'ignorer; passe un ordre assez élevé au dernier, moment alors qu'il est impossible, faute de temps, de lui demander de solides garanties pour le crédit supplémentaire qu'il sollicite.

Qu'il se mette un instant à la place de ses fournisseurs, ce marchand, et qu'il pense de lui-même, au point de vue des affaires, ce que peuvent penser ces fournisseurs. Le moins qu'il puisse dire c'est qu'il manque d'ordre. Aurait-il confiance dans un client qui manque d'ordre à

ce point de ne pas payer ses billets à échéance, d'attendre qu'on lui réclame un à-compte avant de l'envoyer; de ne pas passer sa commande qu'à la dernière heure, au risque de ne pas recevoir les marchandises dont il a besoin à date fixe?

Evidemment non.

Cependant, nous le répétons encore, une des conditions essentielles de succès en affaires est, pour le marchand, d'asseoir son crédit sur des bases solides. Sans ordre en affaires, pas de crédit solide chez les fournisseurs, qu'on le sache bien.

PROCEDE INDUSTRIEL

Le copal réduit en poudre que l'on arrose avec de l'ammoniaque caustique liquide se gonfle et se convertit en une masse gélatineuse qui est soluble en entier dans l'alcool.

Pour opérer cette solution qui forme un très beau vernis, on verse par partie de l'ammoniaque liquide sur la gomme copal pulvérisée, jusqu'à ce qu'elle ait pris son maximum de gonflement et se soit convertie en une masse claire et consistante.

On chauffe cette masse jusqu'à 25° centigrade, et on l'introduit par petites parties dans l'alcool, on agite après chaque introduction. Après que la masse est bien délayée, on fait une autre introduction, et ainsi de suite, on obtient une solution qui, après avoir déposé une quantité insignifiante de matière insoluble, est absolument incolore et claire comme de l'eau.

Ce vernis, l'un des plus beaux et des plus solides, convient à toutes espèces d'objets, tableaux, gravures, lithographies, meubles précieux, cartonnages.

Une égalité qui est restée acquise en France et ailleurs, c'est l'égalité des dépenses. Cela explique avec quelle ardeur et quelle fureur on se rue à l'égalité des recettes. Le pays tout entier tend à ne plus avoir qu'une passion, — sacrée passion, comme dit le poète, *auri sacra fames*, la passion du gain.

On s'est défat de toutes les autres! A l'exemple des matelots d'un navire en danger qui jettent par-dessus bord tout ce qui l'embarresse, on a jeté à la mer l'amour de la gloire, l'amour de la liberté, tous les amours y compris l'amour.