

rer dans son coin; il faut qu'il se rende compte de la situation du marché, de sa tendance à la hausse ou à la baisse; il doit savoir ce que font ses confrères; il doit savoir que certaines pratiques ont non succès; il doit savoir qu'en dehors de son petit magasin, il y a tout un monde commercial et qu'en tant qu'individu il n'en est qu'un rouage infime; il doit savoir que l'union fait la force, que, pour combattre les maux qui affligent le commerce et amener la prospérité des affaires, il faut une union d'efforts; il doit savoir que les affaires sont une lutte continue et non une partie de plaisir; il doit posséder des qualités d'assimilation, la faculté de sonder les hommes et les méthodes, le pouvoir d'adapter son esprit aux événements de chaque jour, de concentrer son être tout entier sur une tâche donnée et de mettre de côté les soucis des affaires pour défendre son esprit. L'épicier d'aujourd'hui n'est plus le commerçant exempt d'inquiétudes d'il y a cinquante ans. A lui l'activité cérébrale qui fatigue physiquement et mentalement. Il a besoin plus que tout autre d'un repos convenable, de vacances, d'un relâchement d'esprit, d'un changement pour chasser la fatigue, qui, si elle est trop prolongée, amène la paralysie.

Ne vous attachez pas à une machine commerciale, dont les harnais deviennent des fers qui vous changent en automate des affaires. Ne prenez pas le double mors des dettes qui vous sont dues et de celles que vous devez. Ne pénétrez pas dans des ornières profondes dont vous ne pourrez plus sortir. Ne chargez pas votre équipage de l'agitation de votre esprit et de vos soucis. Attachez-vous à un système qui vous laisse libre de mener les affaires. De deux choses l'une: ou vous serez le maître de vos affaires, ou les affaires vous mèneront.

Vous avez un cerveau pour penser, les affaires n'en ont pas. Vous êtes donc fait pour les dominer. C'est votre faute, si vous ne le faites pas.

Essayez vos lunettes, assujettissez votre pantalon, relevez vos manches de chemise, rejetez les épaules en arrière, saisissez d'une main ferme le gouvernail de vos affaires et faites savoir à tout le monde que c'est vous, et non pas vos affaires, ni vos commis, ni vos clients, ni vos créanciers, ni vos débiteurs, qui êtes le maître. N'abdiquez pas vos droits. Imprimez votre direction aux affaires; ne les laissez jamais se rendre maître de vous.

## L'INDUSTRIE AU JAPON

Le "Handels Museum" a reproduit récemment le passage suivant d'un rapport du consul allemand à Kobé:

"Que le Japon travaille suivant un plan réglé d'une part, à accroître autant que possible l'exportation des produits de son industrie, d'autre part, à entraver sans aucun égard l'importation des marchandises étrangères qui font concurrence à l'industrie nationale, c'est ce que prouve un mouvement survenu dans les cercles économiques qui mérite la plus grande attention [beachtung] de la part de l'étranger.

"En vertu d'une résolution votée par les Chambres de commerce réunies à Tokio, sept Chambres de commerce du pays furent investies de la mission d'établir un projet à introduire au Parlement afin de préparer une législation destinée à protéger et à favoriser l'industrie japonaise. Les Chambres de commerce ont institué de leur côté des Commissions dont les rapports et conclusions viennent seulement d'être rendus publics.

"Dans le rapport de la commission de Kobé, qui ne doit pas différer essentiellement des rapports des autres commissions, l'établissement de primes officielles d'exportation est recommandé pour une série de produits dont l'exportation est pratiquée avec succès ou bien se présente avec un grand avenir [tissus de soie filés de coton, thé, allumettes, serviettes, couvertures de coton et flanelles; nattes, laques, produits céramiques, savon, tresses de paille ou d'osier, montres et pendules, brosses, éventails et paravents].

"D'autre part, le rapport recommande d'arrêter autant que possible l'importation des marchandises qui portent préjudice à l'industrie nationale [locomotives, wagons de chemins de fer, dynamos et moteurs électriques, cycles, verres à vitres, tissus de soie, mousseline et lin, papier, cuir, sucre raffiné]; cela au moyen de l'élévation du tarif général et de la réforme des tarifs conventionnels, autant que ceux-ci s'y prêtent, et dans le cas où cette dernière mesure ne serait pas praticable, par l'introduction de taxes de consommation appropriées.

"En outre, il a été fait une proposition tendant d'une manière générale à la libération de toute taxe industrielle ainsi qu'à la libération douanière complète pour quelques machines et matières premières nécessaires à la préparation des produits fabriqués ci-dessus énoncés.

"Si justifiées que puissent être en elles-mêmes les fins de ce mouvement, rependant le choix du moyen proposé, tout au moins en ce qui concerne les mesures hostiles contre l'importation ne laissent pas que de donner prise à des objections. Notamment, le projet qui consiste à tour-

ner les tarifs conventionnels au moyen d'impôts de consommation mérite d'être sévèrement condamné."

Les informations qui précèdent répondent, d'une manière générale, à ce que l'on connaît déjà des tendances qui se manifestent dans le monde des négociants industriels au Japon. D'après un rapport du Consul britannique à Nagasaki, par suite de l'application du tarif douanier en vigueur pour la période 1899-1901, les raffineries de sucre au Japon bénéficient "d'un avantage net de 30 à 35 sen [15 à 18c.] par picul [133 1-2 lbs.] sur le sucre raffiné deuxième titre, et de 40 à 45 sen [21 à 22c.] sur les sucres premier titre."

D'autre part, le développement de la marine marchande japonaise est dû, en grande partie, aux primes considérables dont elle bénéficie encore actuellement.

## MULTIPLICATION ABREGEE

[Par E. C. Love].

Pour multiplier l'un par l'autre deux nombres quelconques compris entre 101 et 109 inclusivement, multipliez le chiffre des centaines de l'un par le chiffre des centaines de l'autre, ce qui donne le premier chiffre du produit; additionnez les unités des deux nombres, la somme donne les deuxième et troisième chiffres du produit. Si cette somme est inférieure à 10, mettez un 0 pour le deuxième chiffre du produit. Multipliez le chiffre des unités du multiplicande par le chiffre des unités du multiplicateur, ce qui donne le quatrième et le cinquième chiffre du produit; si le produit des deux chiffres des unités est inférieur à 10, remplacez le quatrième chiffre par un 0.

Exemples:

|       |       |       |       |
|-------|-------|-------|-------|
| 108   | 107   | 109   | 101   |
| 103   | 104   | 108   | 108   |
| 11124 | 11128 | 11772 | 10908 |

Cette méthode est la plus courte, la plus rapide et la plus facile; aucun chiffre inutile n'a besoin d'être écrit pour obtenir le résultat.

## VETEMENTS EN PEAU DE POISSON

La "Liverpool Post" dit que la Commission américaine des pêches a fait des recherches au sujet de l'emploi des peaux de poissons pour les vêtements.

On a trouvé que les peaux de saumon tannées faisaient un excellent cuir et que les Esquimaux l'emploient depuis de longues années pour leurs chaussures.

Ces septentrionaux emploient aussi des peaux de morue tannées comme vêtements imperméables.

La Commission a découvert que la peau de baleine produit un cuir magnifique et prend très bien la couleur.