

LA FERMETURE A BONNE HEURE



Les Pharmaciens de la Ville de Montréal ont eu, ces jours derniers, une entrevue avec Sir Lomer Gouin, Premier Ministre de la Province, pour lui demander d'amender la Loi réglementant le Commerce de Pharmacie, de manière à ne pas être incommodés par le règlement municipal de la Ville de Montréal, qui les oblige à fermer leurs établissements les mercredis et jeudis de chaque semaine.

Ce règlement municipal qui empêche les marchands de faire affaires quand leurs clients ont besoin de leurs services est certes arbitraire et nous espérons que l'Hon. Premier Ministre saura rendre justice aux Pharmaciens.

LE COMMERCE CANADIEN AVEC LA GRANDE-BRETAGNE.

Le rapport annuel de Lord Strathcona, Haut Commissaire Canadien à Londres, vient d'être publié. Il contient des chiffres très intéressants concernant les transactions commerciales qui ont eu lieu entre le Canada et la Grande Bretagne.

Le montant total du commerce effectué entre la Métropole et ses colonies pendant l'année 1909 démontre une augmentation considérable sur l'année précédente.

La somme totale du commerce général de la Grande Bretagne s'élève à \$5,915,599,895.00 pour l'année 1909 contre la somme de \$4,859,281,555.00 soit une augmentation de \$1,056,314,340.00.

Le montant total du commerce général avec le Canada a été de \$147,123,945.00 en 1909 comparé à \$132,691,930.00 en 1908, soit une augmentation de \$14,432,015.00.

Les importations de produits britanniques au Canada se sont élevées en 1909 à la somme de \$42,973,170.00 contre la somme de \$31,442,235.00 soit une augmentation de \$10,630,935.00.

Les exportations de produits canadiens en Angleterre se sont élevées à la somme de \$105,049,875.00 en 1909 contre la somme de \$101,248,795.00 en 1908, soit une augmentation de \$3,801,080.00.

Les principaux produits britanniques dont l'importation au Canada a augmenté sont le fer, la broche, la tôle galvanisée, l'acier en barre, les cotonnades, les lainages, les tweeds, le cuir, et le thé.

L'augmentation des produits Canadiens exportés en Angleterre porte principalement sur les articles suivantes: le blé, la farine, l'avoine, le fromage et le bois.

Le rapport concernant le premier semestre de 1910 démontre une forte augmentation à l'exportation des produits canadiens, ce qui promet à notre commerce une année de prospérité sans précédente.

ETAT DES RECOLTES

Ottawa, 12 août.—D'après le bulletin du recensement, l'état des cultures accuse de grandes variations suivant les conditions atmosphériques qui ont sévi dans les diverses régions, et il n'est guère possible d'établir, entre l'Est et l'Ouest, un tableau de moyennes qui n'induisse pas d'erreur. Dans les provinces de l'Est, la végétation a été uniformément bonne pendant le mois de juillet, et le pointage (pourcentage d'un état moyen) a été élevé pour toutes les cultures mais dans les provinces du Nord-Ouest la sécheresse a sévi sur de vastes régions et la situation des récoltes offre de grandes variations. Les parties nord de ces provinces ont eu peu à souffrir de la sécheresse et là le pointage est élevé. Il est difficile d'indiquer exactement un état moyen pour l'Est et l'Ouest qui ne prenne pas en considération les superficiesensemencées et ces superficies ont subi une réduction considérable depuis le rapport de juin. Le rapport du mois d'août donnera des chiffres révisés d'après lesquels on pourra évaluer les rendements.

En comparant le pourcentage de l'état des récoltes de 1909 et 1910 il ne faut pas oublier que le blé d'hiver, le seigle, les pois, le sarrasin, les grains mélangés, les fèves (haricots), les pommes de terre, le foin, le trèfle et le blé d'Inde (maïs) sont produits principalement dans les provinces de l'Est; que le blé de printemps et le lin sont produits principalement dans les provinces du Nord-Ouest; et l'avoine et l'orge en proportions à peu près égales dans les deux régions.

Le blé d'hiver est cultivé principalement dans l'Ontario, et l'état moyen de cette culture au Canada a été réduit par une récolte relativement mauvaise dans l'Alberta. Voici les chiffres de pointage de cette année et ceux de l'année dernière à la même époque pour comparaison: blé d'automne 81.63 contre 76.53; Seigle 85.20 en 1910, contre 81.84 en 1909; Pois 81.70 contre 87; Sarrasin 87.64 contre 86.15; Grains mélangés 99.91 contre 87.23; Fèves 84.43 contre 84.33; Pommes de terre 81 contre 92; Foin et trèfle 90.87 contre 73.79; Blé d'Inde à grains 84.30 contre 82.86 et Blé d'Inde à fourrage 89.76 contre 83.

Ces cultures, qui appartiennent principalement à l'Est indiquent un bon état moyen et qui n'est affecté que dans une faible mesure pour les rapports de l'Ouest.

L'état moyen du blé de printemps est de 77 pour 1910 contre 84, 57 pour 1909, et celui de l'avoine de 79.57 contre 87.78 pour tout le Canada; ces chiffres sont plus bas que les moyennes de l'Est. Dans les trois provinces du Nord-Ouest, l'état du blé de printemps est de 62, celui de l'avoine de 58.62 et celui de l'orge de 63.60.

On évalue le rendement du blé d'hiver, pour le pays entier, à 18,724,000 boisseaux, soit 26.47 boisseaux à l'acre. La récolte

de foin et de trèfle est évaluée à 15,490,000 tonnes, soit 1.80 tonne à l'acre, et la récolte de luzerne à 1.92 tonne à l'acre.

LE TACT DANS LES VENTES

Un argument, quel qu'il soit, est contraire à l'art du vendeur. Au premier abord, cela semble faux. On ne doit pas argumenter sur les marchandises que l'on vend, pas plus que sur la politique, la religion ou tout autre sujet. Pensez à l'autre personne. Ce qui est une faute chez les autres n'est qu'une expérience pour vous. Un vendeur diplomate évite toute controverse. L'animosité créée disparaît rarement. Le perdant est le propriétaire du magasin ou de la manufacture où le client a été contrarié. Cela s'applique au vendeur qui voyage aussi bien qu'au commis de magasin. Il est facile de suivre une clientèle établie et d'obtenir des ordres de renouvellement; mais c'est une science tout autant que toute autre science connue que de vendre des marchandises en grandes quantités, de comprendre la manière de traiter les hommes, de leur donner une bonne disposition d'esprit, de maintenir le sentiment et de conserver leur clientèle. Celui capable d'interpréter les sentiments et la manière d'agir des hommes et des femmes, et le concilier avec le but à atteindre, voilà en quoi consiste l'habileté de ceux qui remportent les plus grands succès dans la vie. L'art du vrai vendeur exige que celui-ci ait l'esprit en éveil et une connaissance profonde du caractère humain. Il n'existe pas deux acheteurs ayant la même tournure d'esprit. Chacun a ses caprices et ses particularités. L'un est calme et digne; un autre parle librement et aime causer ou plaisanter; un autre encore peut parler brièvement, rapidement, laconiquement et mener rondement une affaire. A certains acheteurs il faut un peu de gaîté pour les disposer à faire un achat, tandis que d'autres prendraient un compliment pour une insulte. Aussi un vendeur doit connaître tous les genres d'acheteurs, et une telle connaissance est basée sur la connaissance de la nature humaine. Ensuite l'expérience est ce qui rend un vendeur précieux pour la maison qu'il représente. Il arrive à connaître les particularités des clients, il sait comment les traiter pour qu'ils continuent à être bien disposés envers la maison.

Il est difficile de définir ce qu'est le talent d'un vendeur; mais il consiste pour une bonne partie, en sens commun et en bonne santé. L'adresse à se rendre populaire forme une grande part de la science du vendeur. Il ne suffit pas d'être convainquant, le vendeur doit être sincère et loyal en toutes choses. Rien n'aide si efficacement à obtenir une commande que la sincérité.

Qu'un client réel ou possible apprenne une fois qu'il est traité loyalement et hon-