de nouveauté ne s'était pas ressenti autant que les autres branches de commerce de l'amélioration constatée dans les affaires depuis quelques mois.

Pour être plus complet dans nos remarques, nous aurions peut-être pu ajouter que le marchand de nouveautés proprement dit voit diminuer sa clientèle des gens qui, de plus en plus nombreux, prennent le chemin des magasins à départements, dès qu'ils peuvent acheter au comptant. La raison en est que ces bazars montés à l'aide de gros capitaux offrent généralement plus de variété dans chaque genre d'articles et que les genres d'articles y sont plus nombreux que dans les magasins de marchandises sèches proprement dits. Il est vrai de dire que beaucoup de personnes s'imaginent qu'en achetant dans ces bazars elles paient moins cher qu'ailleurs ; c'est très souvent à tort qu'elles raisonnent ainsi, car il n'est pas toujours vrai que les magasins à départements se contentent d'un léger bénéfice.

Il n'est pas facile de détourner la clientèle de ces magasins et encore moins facile, comme certains le voudraient, d'obtenir contre eux des mesures qui équivaldraient à l'abolition des magasins à départements.

Cependant les marchands de marchandises ne doivent pas jeter le manche après la cognée ; ils doivent lutter et se tirer d'affaires avec du travail, de l'énergie et de l'économie.

La clientèle finit toujours par aller là où elle sait pouvoir acheter à meilleur marché. Vendons donc le meilleur marché possible en achetant bien et en profitant de toutes les remises et de tous les escomptes, ce que font généralement les magasins à départements.

Dans ces grands magasins, il existe un personnel de surveillance nécessaire par le grand nombre de personnes qui entrent et qui sortent ; c'est un personnel qui n'a pas sa place dans un magasin ordinaire, ce sont donc des frais généraux de moins car l'œil du patron sera suffisant.

Les vols sont généralement nombreux dans les grands magasins, quand il y a foule ; un peu d'attention suffit à les éviter dans les magasins moins vastes et moins encombrés de clients, voilà encore une économie sur les bazars.

Mais la meilleure économie que puisse faire un marchand, est celle qu'il fait sur ses dépenses personnelles ; un marchand qui est bien à ses affaires durant les heures de tra-

vail, n'a pas d'occasions de dépenses ; il y a donc double gain, celui de l'argent économisé par absence de dépenses et celui qui résulte de sa présence au magasin où il surveille tout et voit tout. D'ailleurs, quand le patron est toujours dans son magasin, la clientèle le sait et rien ne lui inspire confiance comme de savoir que le patron dirige lui-même les affaires de la maison ; il est à remarquer que même les paresseux sont enclins à proclamer le mérite d'un travailleur sérieux. Mais quand un client apprend que le chef d'une maison s'occupe de courses, de jeux, qu'il monte à cheval ou se promène en voiture, plutôt que de se tenir à son magasin, ce client est moins disposé à la confiance et, pour un motif futile, s'en va acheter ailleurs.

Le bazar tient de tout, vend de tout et, pour un peu, nous conseillerons volontiers au marchand de nouveautés de prendre exactement le contre-pied du bazar.

Aujourd'hui, la ville de Montréal est assez populeuse pour permettre à certains marchands qui spécialiseraient non-seulement de vivre mais de faire de brillantes affaires.

Qui empêcheraient quelques marchands de se porter tout particulièrement sur les étoffes à robes, ou sur les draps pour habillements d'hommes, etc..., etc..., chacun selon les connaissances plus particulières qu'il possède d'un article.

Un marchand qui porte toute son attention à une spécialité sait mieux où, quand et comment l'acheter ; il peut acheter de plus grandes quantités et obtenir de meilleurs prix, par conséquent. Partout, il pourra vendre à meilleur marché. Son magasin contenant moins d'articles sera moins grand, même pour un chiffre d'affaires de beaucoup plus considérable, moins de loyer à payer et aussi moins de taxes, moins d'éclairage, moins de chauffage, moins de commis peut être.

Voilà ce que quelques-uns pourraient faire sans doute, car nous savons bien que tous les articles qui entrent dans les marchandises sèches ne peuvent faire l'objet d'un commerce spécial de détail.

Ce que nous indiquons ici, n'est pas une invention de notre part, nous ne réclamerons donc pas de brevet, car ces spécialisations existent déjà ailleurs. Il y a des commerçants qui ne vendent que des toiles mais qui vendent tous les genres de toile de toutes les provenances et qui les vendent dans des conditions de bon marché telles que les bazars n'arrivent pas à lutter.

D'autres opèrent dans les étoffes de laine pour robes ; d'autres encore, n'ont pas d'autres branches de commerce que les étoffes pour vêtements d'hommes, etc...

Evidemment, ceux qui ont aujourd'hui un magasin de marchandises sèche ne sont pas invités par les lignes qui précèdent à cesser de s'occuper de la vente des articles qui constituent l'ensemble de leur magasin. Tout au plus, pourrions-nous conseiller à nos lecteurs de porter tout particulièrement leur attention sur un article spécial de leur commerce et, sans négliger cependant le reste de leurs affaires, de s'en faire une renommée qui leur attirerait une clientèle régulière et ferait connaître le magasin. Si plus tard, ces marchands voyaient eux-mêmes la possibilité de ne s'en tenir qu'à cette spécialité, libres à eux alors de faire ce que leur conseillera leur propre intérêt.

LES CHASSES D'AFRIQUE

Plusieurs de nos abonnés nous ont demandé de leur donner de temps à autre quelque petite variété qui sorte un peu du cadre ordinaire de notre journal et leur permette de se reposer l'esprit des choses du commerce et de l'industrie. Nous nous empressons de nous rendre à ce désir assez souvent exprimé par nos lecteurs et commençons aujourd'hui par les transporter en Afrique :

Le major von Wissmann, l'explorateur allemand bien connu, vient de communiquer aux amateurs de grandes chasses, sous forme de conseils pratiques, les résultats de son expérience.

L'éléphant a les sens très aiguisés et est fort sur ses gardes, mais sa vue est faible ; si l'on manque son coup, il se dirigera sur la fumée, et si l'on peut se glisser sans bruit et contre le vent à une vingtaine de mètres, derrière un abri qui serait insuffisant avec d'autres animaux, il ne vous aperçoit pas. S'il poursuit le chasseur, celui-ci doit autant que possible se dissimuler en fuyant, car cette poursuite est rarement acharnée, et l'éléphant, une fois débarrassé de son adversaire, se tient généralement pour satisfait. On peut aussi, s'il vous presse trop, lui abandonner un vêtement quelconque. Il s'acharne sur cette dépouille et vous laisse le temps de prendre du large. C'est au défaut de l'épaule, de préférence du côté gauche, qu'il faut le tirer. Mais l'éléphant d'Afrique a le front beaucoup plus fuyant que l'élé-