

LES SAISONS COMMERCIALES

Un marchand prospère a dit: "Il n'y a pas de saisons mortes dans le commerce pour l'homme qui comprend ses affaires." Ces paroles devraient faire partie des articles de foi du monde commercial, et tout vendeur devrait apprendre à comprendre et à apprécier complètement leur importance vitale.

La vérité de ces paroles est absolument vraie, dit "Salesmanship," quand on considère une ligne de marchandises dans sa totalité. La vente de marchandises n'est qu'une partie d'une entreprise commerciale et est en général le signe apparent le plus visible du succès; mais ce n'est en réalité que le résultat d'une préparation, de plans et de calculs faits avec soin, sans lesquels toutes les saisons seraient de mortes saisons pour la maison et les vendeurs. C'est pour cette raison qu'il est très peu logique de prendre l'habitude de parler des saisons, comme ayant une influence quelconque sur les affaires. En outre, aucune maison de commerce moderne et entreprenante ne juge aujourd'hui les capacités de ses vendeurs et voyageurs simplement sur les ventes qu'ils font; l'homme de la bonne sorte peut faire des affaires tout le long de l'année pour l'avantage marqué de sa maison.

L'homme qui ne cesse de parler de morte saison, est incapable d'avoir les vues larges nécessaires pour arriver à un succès substantiel; car il parle au point de vue d'une partie au lieu de parler au point de vue du tout; et de même qu'il se livre à des explications illogiques, de même il mine et affaiblit toute sa force de travail — et son commerce.

Il est tout à fait impossible que tous les détails d'une chose soient exécutés à la fois. Le chauffeur doit mettre la vapeur sous pression, avant que le mécanicien puisse mettre en train sa machine; mais en attendant le mécanicien huile telle et telle pièce, examine et ajuste telle et telle autre — pas de morte saison pour lui. Quand le train est en marche, le chauffeur surveille constamment le manomètre, s'il ne fournit pas de combustible à la locomotive — pas de morte saison pour lui.

Il n'existe peut-être pas une seule entreprise humaine où ne se produisent des plaintes de ce genre; mais comme l'art du vendeur a atteint la dignité d'une profession, il est grandement temps de parler et d'agir en conformité avec les faits.

Les mortes saisons n'existent que pour l'homme qui ne comprend pas son affaire.

NOUVEAU TEXTILE

Une nouvelle fibre textile a fait son apparition depuis peu sur les marchés du continent américain. Elle provient du Mexique, où les Indiens s'en servaient, paraît-il, pour faire surtout des cordes et des rênes, mais jamais encore on n'en avait fait usage commercialement.

Or, c'est précisément ce qu'ont tenté quelques cultivateurs du Tuxpam, au Mexique, pays originaire du "zapupe": tel est le nom de la fibre en question, rival du chanvre, beaucoup d'experts di-

sent même supérieure à tous les textiles connus.

On se sert déjà, dans différents pays mexicains, du zapupe pour fabriquer des cordages des navires. L'offre est beaucoup plus forte que la demande, et la province de Tuxpam se couvre de plantations qui pourraient bien devenir avant peu, le centre d'une industrie très prospère.

Le marchand qui ne voit pas quelque chose à annoncer est un homme mort et ne sait pas que le moment des funérailles est arrivé.

La Qualité Intérieure est
Nécessaire pour
Renouveler des Ventes
Faites d'après
l'Apparence Extérieure.

L'apparence offerte à l'œil du client par un article non essayé décide d'ordinaire si cet article est désiré ou non. La netteté et la nature saine des *Marinades "Crest"* (notre nouvelle marque) les font vendre parce qu'elles paraissent bonnes et encore bien plus parce qu'elles sont bonnes. Petits concombres, choux fleurs et oignons en quantité, marinés dans le meilleur vinaigre de malt pour marinades, ils ont l'apparence des meilleurs articles Anglais. Mis en bouteilles de la grandeur ordinaire — se détaillent à 10 cents.

\$1.00 par douzaine,
 en Barils de Six Douzaines.

THE OZO CO., LIMITED
 MONTREAL.

Une entreprise qui ne vaut pas la peine d'être annoncée, ne vaut pas la peine d'être mise en opération.