

une loyauté mutuelle, un système de foi et de confiance, toutes choses que le monde n'a peut-être jamais vues à notre époque plus récente de commerce et d'échanges; bien plus, les guildes étaient fondées sur les principes les plus élevés de morale et de religion.

Histoire des premières guildes.

La première guilde fut organisée au temps du roi Canute, c'était une guilde purement morale et religieuse. Elle avait pour but de venir en aide à tous ses membres infirmes et de pourvoir à leur subsistance; elle prenait soin de ceux qui étaient incapables de prendre soin d'eux-mêmes; elle allait jusqu'à pourvoir aux dépenses des funérailles des membres décédés. La première guilde commerciale fut fondée à Cambridge, en Angleterre; elle s'occupait jusqu'à un certain point des relations commerciales.

Permettez-moi de vous dire, d'après un auteurminent, quel était le principe fondamental de cette guilde, et appliquons ce principe aux maisons de commerce d'aujourd'hui:

"Si quelqu'un agit mal, que tous en supportent les conséquences. Que tous aient le même sort."

Voilà quelle était la devise de cette guilde. C'était une ligne dont le but n'était pas de nuire à un être humain, mais une ligne d'hommes engagés dans le même genre d'affaires, ligne formée pour leur protection, pour l'existence de leur commerce ou de leur profession et pour leur protection mutuelle.

Les anciennes guildes allemandes étaient basées sur un principe à peu près semblable. Elles étaient nationales jusqu'à un certain point; en même temps, ces organisations s'occupaient incidemment de quelques questions commerciales. Mais c'est quand vous arrivez aux guildes de Londres que vous constatez que ces associations s'occupaient des intérêts de l'industrie et du commerce du pays. Ces guildes furent formées à l'origine pour le maintien de la paix, la protection de la propriété, la suppression de la violence, et autres questions de ce genre. Je cite, d'après un auteur bien connu, qui a écrit sur ce sujet. Quand les conditions du commerce commencèrent à changer et que divers intérêts se développèrent, les guildes contrôlèrent davantage les relations commerciales jusqu'à ce qu'elles devinssent réellement le gouvernement municipal de la ville comme Berwick-sur-Tweed, se chargeant de l'administration municipale, contrôlant les marchés et la police—prenant à peu près la position, pas tout à fait exactement toutefois, du Bureau de Contrôle de la ville de Toronto, car elles faisaient mieux, elles administraient si bien qu'elles continuèrent à être florissantes pendant des centaines d'années, suivant les mêmes principes exactement, et devinrent ce que l'on appela les Corps de Métiers—où d'un côté

le capital était dans les guildes, comme à leur origine, et de l'autre côté, les ouvriers s'occupaient des détails et faisaient le travail qui a conduit à l'établissement des unions ouvrières modernes.

(à suivre)

LA CONCENTRATION DES COMMANDES

C'est une grave erreur que d'obscéder de petites commandes un certain nombre de fournisseurs. Cela n'est pas adroit et en outre ce n'est pas profitable. Pourquoi? Simplement parce que les marchands qui réussissent ont l'habitude de donner leurs commandes à une seule maison, en se fiant à elle pour le prix, la qualité et le service. Cela est vrai, même pour des commandes de moindre importance. La famille qui fait un jour ses achats chez un épicer, puis le lendemain chez un autre, etc., obtient un service médiocre et en fin de compte n'a pas la qualité qu'elle aurait autrement. Le voyageur de commerce vous dira que l'homme qui donne toutes ses commandes à la même maison, à condition qu'il y soit traité honnêtement, cela s'appelle, obtient le meilleur service. C'est une question de sens commun, après tout. Prenez comme exemple un seul élément, le crédit. La confiance en affaires est chose très importante; c'est sur quoi reposent toutes les transactions commerciales. Il est préférable de devoir toutes vos dettes à une seule maison. Vous pouvez surveiller vos comptes quand ils sont très groupés. Et puis, il est un autre côté de la question: la maison dans laquelle vous faites tous vos achats vous considère comme un bon client et com-

sent à vous faire toutes les concessions possibles. Voyez ce qui se passe quand le bon client vient à la ville. Son fournisseur lui fait connaître toutes les bonnes marchandises qu'il tient, et en général, il ne donne pas de renseignements de ce genre à tout le monde. Il les réserve pour les hommes et les maisons de commerce auxquels il s'intéresse tout spécialement, et qu'il fait profiter des réductions de prix qui peuvent se présenter.

Vous avez entendu parler de voyageurs de commerce qui font des concessions à un nouveau client. En général, ce système ne dure pas, et le voyageur s'arrange pour regagner ce qu'il a accordé.

Il y a encore autre chose. En concentrant ses commandes, un détaillant est à même d'aider aux expéditions des marchandises. S'il a plusieurs fournisseurs, il essaie de donner à chacun d'eux une commande assez forte pour une expédition profitable. Il court le risque de faire des commandes trop fortes pour égarer des frais de transport. Souvent il se trouve surchargé de marchandises inutiles qui lui coûtent plus que ce qu'il économise sur leur transport pendant toute l'année.

LA FORCE D'IMPULSION

Avez-vous jamais remarqué qu'une automobile ou une locomotive ont presque toujours besoin de prendre de l'élan pour gravir une montée, ou bien que votre tondeuse à gazon coupe mieux et beaucoup plus facilement si vous lui donnez un bon élan et si vous la faites marcher rapidement? De même, pour que vous accomplissiez un bon nombre de choses, il est nécessaire que vous soyez très actifs et que votre esprit soit constamment sur le qui-vive.

L'utilisation de la force d'impulsion d'une machine compte pour beaucoup dans le coût de production d'un article quelconque.

Les personnes ont besoin du pouvoir irrésistible de la force d'impulsion tout autant qu'une machine; elles ont besoin d'être tenues en mouvement; elles ont besoin d'activité, d'agitation pour arriver aux meilleurs résultats.

Il y a toujours des difficultés à surmonter et, si vous n'avez pas d'élan pour vous aider à franchir les obstacles, vous vous trouverez probablement dans une mauvaise position.

Il est bon de vous souvenir qu'il vous faut une force d'impulsion pour vous faire franchir les mauvaises passes.

Nous avons tous besoin de nous rendre compte que l'activité est un facteur important des résultats à obtenir.

Allez-vous prendre votre élan de vous-même ou attendez-vous que quelqu'un vous le donne?

Rock Island Overall Co. ROCK ISLAND, P. Q.



C'est des manufactures les plus anciennes et les plus renommées dans les îles britanniques.

Overalls, Pantalons d'Été, Jaquettes pour Bouchers et Épiciers, Overalls d'Enfants, genre Brownie.

Étant donnée la qualité incomparable de nos marchandises, nos prix sont incontestablement les plus bas.

Écrivez-nous pour plus amples renseignements.

Les commandes par lettre sont l'objet de notre plus grande attention.

S. T. FREGEAU, Propriétaire.