

"Attendu qu'il y va de l'intérêt du Royaume-Uni et des colonies qu'aucune des productions et industries de l'Empire ne soit avilie et décriée injustement;

"IL EST RESOLU: — Qu'en face d'une situation aussi fâcheuse pour le Canada, le gouvernement Impérial soit respectueusement invité à faire des déclarations officielles quant aux raisons qui le portent à maintenir ses règlements sur les bestiaux du Canada; — que ces déclarations officielles sont d'autant plus nécessaires que si l'embargo est maintenu, comme changement de politique fiscale, elles pourront modifier le régime de faveur que les colonies accordent ou se proposent d'accorder au Royaume-Uni. D'autre part, — et si ces règlements sont imposés uniquement dans la croyance que les bestiaux canadiens sont actuellement atteints de maladies contagieuses, l'équité voudrait que soit nommée, comme commission de médecins et vétérinaires experts composée de personnes choisies, tant dans le Royaume-Uni, le Canada et les autres colonies autonomes, qui enquêteront le sujet et dont les conclusions détermineront le maintien ou le rappel des règlements établis au sujet des bestiaux du Canada."

LA PROFESSION DE VENDEUR

Du fait que les fêtes sont passées, il ne s'ensuit pas que les affaires s'arrêtent. Les inventaires dans le commerce de détail ont commencé ou sont terminés et le moment est venu de faire les ventes dites de Janvier et de Février pour l'écoulement des marchandises dont on veut se débarrasser avec plus ou moins de sacrifice.

Les voyageurs des maisons de gros sur la route à la recherche des commandes et les vendeurs des maisons de détail devraient s'inspirer de leur activité incessante pour inciter la clientèle à acheter.

Un bon vendeur ne peut être satisfait de vivre dans une quasi-oisiveté et il doit aider son patron dans ses efforts pour que le magasin ne connaisse pas de morte-saison.

Dans les grands magasins à départements l'activité règne d'un bout de l'année à l'autre; elle est plus ou moins grande, il est vrai, à certaines époques; mais elle existe sans cesse néanmoins; tandis que chez certains marchands de détail le magasin semble toujours veuf de clients après les fêtes.

Il semblerait que, dans ces dernières maisons, les vendeurs ne sont nullement enthousiastes de leur situation de vendeurs et qu'en conséquence, ils n'ont aucun goût pour leur genre de travail auquel ils ne portent aucun intérêt.

Cependant, la profession de vendeur, quand on veut bien l'envisager, est celle qui a mené le plus de gens à la fortune. Marshall Field qui vient de mourir en laissant une fortune évaluée entre cent et deux cents millions avait débuté dans la carrière comme vendeur. La plupart des plus riches commerçants du monde entier ont également débutés comme vendeurs. Aristide Boucicaut, le créateur du Bon Marché, de Paris, avait également commencé par être vendeur, avant de devenir le propriétaire d'un des plus grands magasins de l'univers. Chaque pays a ses Marshall Field et ses Aristide Boucicaut, c'est-à-dire d'anciens commis, d'anciens vendeurs devenus, parce que bons vendeurs, des archi-millionnaires.

Et ces archi-millionnaires ayant gagné leurs colossales fortunes par un travail honnête sont plus aimés, plus respectés et sont un meilleur exemple pour l'humanité que tous ces spéculateurs, faiseurs ou banquistes qui, pour devenir plus riches encore, ont dû semer la ruine dans des centaines et des milliers de pauvres foyers.

La profession de vendeur doit être celle qui précède la profession de marchand. Il y a des exceptions, mais elles sont rares et on peut dire qu'en général un bon commerçant est un bon vendeur et vice versa.

Exercez-vous donc dans votre profession de vendeur à acquérir toutes les qualités du bon vendeur et vous deviendrez au moment voulu un excellent commerçant.

CONFEDERATION LIFE ASSOCIATION

Nous publions, d'autre part, l'état financier de cette Compagnie à l'expiration de son trente-quatrième exercice.

Elle avait, au 1er janvier, un actif de \$11,100,079.42, dont la plus grande partie placée sur hypothèques, bonds et débiteures, c'est-à-dire en placements de tout repos.

En dehors de la réserve légale qu'elle doit constituer pour la garantie de ses assurés et qui s'élève à \$10,140,198.00, la Confédération Life leur offre une garantie supplémentaire de \$700,499.31, montant du surplus de caisse, tout passif déduit, de \$100,000 montant du capital payé et de \$900,000 montant du capital souscrit et non appelé; soit un surplus total de \$1,700,499.31.

En réalité, alors que les assurés pourraient se déclarer entièrement satisfaits et garantis avec la réserve mathématique de \$10,140,198, la Compagnie leur offre une garantie de \$11,840,697.31.

C'est évidemment grâce à une bonne administration que la Confédération Life a pu cette année augmenter de \$90,003.25 son surplus de caisse, com-

me d'ailleurs elle a augmenté ses affaires en général.

Ainsi, pour l'année 1905 il y a un gain sur 1904 de \$1,054,964 pour les applications; de \$984,134 sur les polices émises et de \$3,152,503 sur les assurances en vigueur. Ces chiffres témoignent de la vitalité de la Compagnie et de la confiance qu'elle inspire au public prévoyant.

Nos lecteurs peuvent en toute confiance s'assurer dans cette excellente Compagnie Canadienne. En s'adressant à l'actif, sympathique et dévoué agent général, M. Armand P. Raymond, ils obtiendront tous les renseignements utiles.

L'ESCOMPTE SUR LES VENTES AU COMPTANT

Dans sa partie réservée à l'administration des affaires et du magasin, "Printers' Ink" a les questions suivantes:

Pensez-vous qu'il serait bon d'annoncer dans les journaux que j'accorde un escompte de 10 pour cent pour paiement comptant?

Tous les autres magasins à crédit annoncent que du fait qu'ils achètent leurs marchandises pour vingt-cinq ou cinquante magasins, ils peuvent vendre à meilleur marché que n'importe quel magasin à crédit et au même prix que tous les magasins au comptant.

Le public sait qu'ils mentent quand ils parlent ainsi.

Le fait de dire la vérité attirerait-il ou éloignerait-il la clientèle?

C'est-à-dire que nous donnons 10 pour cent au comptant?

Voici la réponse de "Printers' Ink":

J'offrirais certainement un escompte de 10 pour cent sur les ventes au comptant et je l'annoncerais; mais j'aurais soin que mes prix de vente à crédit fussent aussi bas que ceux de tout autre magasin à crédit, car cela produirait beaucoup d'effet sur ces magasins de vente à crédit et les forcerait en quelque sorte de montrer leur jeu.

Ces magasins éprouveraient un malaise particulier, si vous vous procuriez quelques-unes des marchandises qu'ils vendent et que vous les marquiez au prix de crédit de vos rivaux, avec votre escompte de 10 pour cent pour vente au comptant. Cela pourrait amener des représailles de la part des autres magasins, qui se procureraient peut-être de vos marchandises et les vendraient au rabais; mais si vous voulez aboutir à quelque chose, démontrer que ceux qui annoncent qu'ils vendent à crédit au prix du comptant ne disent pas la vérité, et en tirer le plus grand profit pour vous-même, il faut leur donner coup sur coup quelques dures leçons de cette sorte, sans leur laisser