

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

LA VENTE DE LA PEINTURE PENDANT LA PERIODE DE VILLEGIATURE

Les gens n'ont généralement pas en leur possession un assortiment complet, jamais assez complet pour les travaux dans la demeure d'été. En ce qui concerne les outils, le propriétaire d'une maison lésine généralement en ce qu'il achète un outil bon marché quand il lui est nécessaire d'en avoir un. Il ne tarde pas à se casser ou à être hors d'usage et par suite, il n'y en a jamais dans la maison tout ce qu'il y devait avoir. Quand vient l'époque de l'exode d'été, il y a toujours quelques outils qui manquent. Mais les gens n'y pensent pas tant qu'ils ne sont pas arrivés au cottage à dix milles de toute localité, là ils découvrent que le manche de la hache est brisé, que la scie est hors d'usage. Il convient donc au quincaillier de voir ces gens-là avant qu'ils ne partent pour leur villégiature. Cela peut se faire en faisant de la publicité d'une manière adroite et en temps propice.

LES PERSPECTIVES D'AFFAIRES.

Dans toute tentative faite pour prévoir les événements commerciaux et les probabilités, il est bon de mettre complètement de côté la question de l'administration actuelle aux Etats-Unis et quels seront les effets des changements apportés au tarif, car ces questions-là sont politiques et transitoires; elles se régleront d'elles-mêmes, et on s'arrangera de façon à se conformer aux conditions telles qu'elles seront.

Confinons donc la discussion à trois éléments essentiels qui, en fin de compte, auront une influence prépondérante sur la situation; les conditions des moissons, la situation monétaire et les tendances de l'opinion publique. Somme toute, les conditions des moissons sont aussi bonnes que les meilleures du passé. Les prévisions pour le blé d'hiver sont presque trop bonnes pour être bien fondées et à moins d'un mauvais temps général et persistant, il est tout probable que le rendement établira un nouveau record.

Pour les autres céréales, l'étendue enssemencée est en général plus considérable que l'an dernier, car partout, même dans les régions semi-arides d'habitude,

le sol est bien détrempé. Les perspectives sont excellentes pour le pâturage. L'industrie du bois de construction est très prospère, la construction est très active et c'est là le point important pour le chiffre d'affaires relatif à la ferronnerie.

Les usines manufacturières sont en général prospères. Dans l'industrie minière on a lieu, somme toute, d'être satisfait. La récolte de fruits est au-dessus de la moyenne, bien qu'elle ne soit pas tout à fait aussi satisfaisante que l'an dernier, puisqu'il y a eu, par suite du froid et des gelées, des dommages considérables.

Naturellement, il y a par-ci par-là des ombres à ce tableau riant, mais, somme toute, dans la langue du Mikado, les perspectives sont en faveur d'un "été de roses et de vin". En attendant, on répare les grands dommages causés par les inondations et on les oublie.

De même, dans nombre de sections, on augmente silencieusement, mais sans cesse, notre richesse nationale permanente. De nouveaux projets d'irrigation complète des régions arides et semi-arides de l'Ouest convertissent des déserts en étendues productives.

Les plans de drainage du delta du Mississippi changent en champs fertiles ce qui n'était jusqu'à présent que des marécages engendrant la malaria. On restreint de jour en jour le territoire du Texas où règne la fièvre et on peut maintenant élever du bétail sur une grande échelle dans le Sud.

Dans de vastes régions de l'Ouest où jusqu'ici essayer de faire de la culture était presque impossible à cause du temps, on peut maintenant récolter du maïs Kafir et de l'alfa, et cela montre comment l'homme peut conquérir la nature.

Une étude intelligente et impartiale des conditions naturelles n'amène à formuler, somme toute, que peu de plaintes et il y a, au contraire, lieu bien souvent de se réjouir.

La situation monétaire n'est pas en elle-même sérieuse. Nous avons besoin surtout de stabilité et de solidité et des fonds suffisants pour soutenir notre expansion commerciale.

Les financiers et banquiers ont depuis longtemps senti la nécessité d'améliorer le système américain, mais parmi la grande masse du peuple, il y a toujours eu suspicion, hostilité ou indifférence en-

vers les différents plans proposés. Ces sentiments changent graduellement maintenant.

Ce qu'il faut surtout, c'est un peu de bon sens et de prudence; il nous faut acheter ce dont nous avons besoin et quand nous en avons besoin, et pratiquer l'économie nécessaire. Cette ligne de conduite, si nous y persévérons, nous permettra de considérer avec indifférence les craintes entretenues au sujet des manipulations au marché des valeurs.

Aucun facteur des conditions fondamentales n'est plus important que la tendance de l'opinion publique. Dans un grand pays comme les Etats-Unis, il y a bien des écoles de pensée et un certain nombre d'entre elles sont déraisonnables, mais, somme toute, ce ne sont que des tourbillons dans le courant du progrès. Aujourd'hui, ce qui intéresse le plus l'homme c'est le développement et le progrès de la localité qu'il habite.

LES METHODES DE PERCEPTION.

Comme il est d'habitude impossible de diriger un commerce de ferronnerie en détail sans accepter un fort montant d'affaires à crédit, la question des perceptions est généralement d'importance vitale et aucun gérant ne doit négliger cette question, car la plus grande habileté pour vendre ne peut déterminer qu'un succès partiel pour un magasin où l'on a des méthodes trop relâchées pour l'octroi des crédits et pour la perception des comptes.

En étudiant ce sujet, on doit d'abord faire observer que pour bien réussir il faut adopter un système et pour la mise en pratique de ce système il faut un plan régulier, établi à l'avance, non seulement pour percevoir les comptes, mais pour octroyer des crédits.

La première chose à faire est de désigner une personne dans le magasin à laquelle toute demande de crédit doit être adressée. Cet homme-là doit avoir beaucoup de volonté, du tact et du jugement. La volonté, c'est la force dynamique que l'homme chargé de la question du crédit doit absolument posséder; le jugement, c'est sa mesure; le tact, c'est l'huile qui rend le fonctionnement plus facile. Cet homme doit se sentir personnellement responsable de chaque nouveau compte et agir en conséquence.