

DONNEZ TOUTE VOTRE ATTENTION
A VOTRE COMMERCE

"N'essayez pas de devenir riche rapidement aux dépens de vos affaires", disait un banquier prospère à un marchand qui cherchait à emprunter de l'argent pour faire un peu de spéculation. L'avis est bon, et chaque marchand devrait le graver dans sa mémoire.

Le banquier, par ces paroles, voulait dire que beaucoup de marchands laissent dépérir leurs affaires et les dépriment réellement du capital dont elles ont besoin. Ils débutent modestement avec un petit capital, et leur commerce se développe et prospère jusqu'à ce qu'il leur rapporte un peu d'argent. Ils ne sont pas satisfaits des profits que leur rapporte ce petit capital et qu'ils accumulent constamment. Ils commencent à chercher une affaire où ils pourraient placer ce capital, placement qu'ils espèrent et qu'ils croient devoir leur rapporter un intérêt élevé. Quelquefois ils oublient qu'en règle générale, la sûreté du principal est en raison inverse du taux de l'intérêt. Ou bien ils s'essayaient à une affaire qu'ils connaissent peu ou pas du tout—immeubles ou quelque chose d'autre. Trop souvent ils spéculent sur le blé ou sur les valeurs de bourse.

Voilà où est le danger. Au lieu de conserver leur argent pour leur commerce dans lequel ils l'ont gagné et de consacrer à leur commerce toute leur attention, tous leurs efforts et toutes leurs capacités, ces marchands dispersent leur capital, leurs efforts et leurs capacités. Quelquefois, une gêne soudaine se produit qui nécessite des efforts éperdus de leur part pour trouver de l'argent et peut-être le sacrifice d'une de leurs propriétés. D'autres fois, ils s'intéressent tellement à de nouvelles entreprises et en sont si enthousiastes qu'ils négligent le commerce où ils ont gagné leur argent et ce commerce dépérit.

Ne mettez pas tous vos oeufs dans le même panier, dit un vieux proverbe; mais ce proverbe a été modifié de la façon suivante: mettez tous vos oeufs dans un seul panier, et veillez sur ce panier.

Mr. J. A. Chesley, commissaire du gouvernement canadien à Cape Town, rend compte au Département du Commerce et du Travail que de notables améliorations aux conditions du commerce ont eu lieu dans le Sud-Africain. L'année dernière, les importations ont augmenté de trois millions et les exportations de cinq millions de livres sterling. Les perspectives du commerce avec le Canada sont beaucoup plus brillantes.

Les personnes répondant aux annonceurs voudront bien mentionner qu'elles ont vu leur annonce dans "LE PRIX COURANT."

LES CAUSES D'INSUCCES

L'autre jour, les agences commerciales annonçaient la faillite d'une maison manufacturière, ancienne et honorable. Ce n'est pas un crime que d'être jeune, et la jeunesse est souvent irréfléchie et sujette aux échecs; mais quand les personnes âgées et honorables agissent encore sans réflexion, quel espoir reste-t-il? La mort commerciale frappe les jeunes et les vieux, quelque honorables qu'ils puissent être. L'honneur est la base la plus sûre au monde pour y établir une affaire quelconque; mais, il y a beaucoup de maïs. Le fait est que la firme en question ne s'est jamais rendue compte de ce que c'était qu'un esprit entreprenant et ne s'est jamais tenue à la hauteur de l'évolution commerciale. Elle se figurait que, parce qu'elle avait réussi pendant des années dans un certain genre d'affaires, elle n'avait nullement besoin de faire de la publicité en faveur de ses produits. D'une manière plus claire, elle ne croyait pas en la publicité. Elle pensait que ceux qui avaient besoin de ses produits sauraient où les trouver.

Ce n'est qu'il y a quelques années qu'un marchand détaillant écrivit à un confrère en lui demandant où une certaine ligne de marchandises était manufacturée au Canada. Il se trouva que la ligne en question était celle-là même qui était fabriquée par la firme en liquidation. Celui qui reçut la lettre montra cette demande de renseignements au président de la maison manufacturière, qui s'en montra fort ennuyé et s'écria, avec une expression peu faite pour être reproduite, que l'auteur de la lettre était un insensé. "Tout homme", dit-il "qui a un peu de cervelle, sait que nous manufacturons cette ligne."

L'antiquité est une bonne chose, de même que l'honneur; mais ajoutez-y de l'esprit d'entreprise, de l'industrie et de la vivacité en affaires, et alors les forces qui établissent les affaires sont mises en oeuvre. L'âge et l'honneur, auxquels viennent s'ajouter la paresse, un vil orgueil et de la stupidité invitent à l'insuccès, à la routine et au désastre. Il est bon que chaque homme s'étudie et juge par lui-même où il en est.

Une brochure utile

Le Metropolitan Life Insurance Co., vient de publier au profit de ses assurés une brochure très bien et abondamment illustrée intitulée: "Directions for Living and Sleeping in the Open Air".

La difficulté de se faire traiter dans les sanatoriums encore insuffisants pour le nombre des patients et le coût du traitement trop élevé pour beaucoup de bourses a donné l'idée à la Metropolitan Life de publier une brochure indiquant comment se traiter chez soi pour se guérir ou améliorer sa santé dans les maladies où une cure d'air est nécessaire.

LES SERVICES QUE REND LE
CHAMEAU

Il serait plus exact de parler des services que rend le dromadaire; et non pas seulement en Algérie, mais à l'homme en général et dans une série de pays. Le fait est qu'il est fort précieux dans toute l'Asie Mineure, qu'on en tire le meilleur parti dans l'Asie russe, que l'Arabie comme l'Egypte, l'Inde ou la Perse lui doivent beaucoup. Mais la bête de somme qu'on met ainsi à contribution c'est, comme nous le disons, bien plutôt le dromadaire, qui n'a qu'une bosse, que le chameau, animal à deux bosses. Même en Turquie d'Asie, où l'on trouve pourtant ce dernier, c'est principalement au dromadaire d'assurer d'innombrables transports, pour lesquels on ne possède guère de voies ferrées.

Assez récemment, l'attention a été attirée particulièrement sur le chameau (pour employer l'expression la plus courante, quoique inexacte, encore une fois). Tout d'abord on a vu apparaître, timidement il est vrai, à l'étal de certains marchands parisiens, de la viande de chameau. Elle a eu un succès médiocre, quoiqu'elle ressemble considérablement à la viande de boeuf. D'autre part, on s'est préoccupé d'acclimater le chameau dans les colonies, particulièrement en Afrique, où le plus souvent on en est encore au portage à dos d'homme, parce qu'il est très malaisé de se procurer des bêtes de somme résistant au climat et rendant les services voulus. Par suite de ces curieux phénomènes d'adaptation des êtres vivants, on a vu dans l'Arkansas, par exemple, les chameaux qu'on avait introduits s'habituer peu à peu au sol rocailleux sur lequel il leur était impossible de marcher d'abord sans se blesser; tout simplement parce que leur sabot s'est durci considérablement, pour répondre aux nécessités du milieu.

C'est précisément à cause des services multiples que rend déjà le chameau partout où il a été introduit, que l'on voudrait bien l'acclimater ailleurs; et il est intéressant de montrer tout ce que lui doivent les populations des pays où il vit, travaille, transporte les fardeaux en caravanes, sert de monture, etc. Bien entendu, nous ne voulons pas parler spécialement de son utilisation comme bête de selle; cela a été dit trop souvent. Ce chameau de selle est bien connu dans les milieux français, notamment à cause de l'usage qu'on en fait en Algérie, et pour les troupes montées du Désert, et pour les Arabes des Hauts Plateaux; et aussi par suite de ce fait que le chameau coureur et de selle est la monture pittoresque et caractéristique de ces Touaregs dont il a été si fréquemment question. Aussi bien il faut savoir que le mehari ou les meharas pour employer la formation correcte du pluriel, sont bel et bien de la même espèce que le chameau de bât ou djemel.