

quées, des objets de forme inesthétique, d'aspect disgracieux et de goût équivoque. Dans ce cas, il n'a qu'à s'incliner et produire.

LE TISSAGE DE LA TAPISSERIE

Les Flandres se sont rendues célèbres par le tissage. Un exemple de la durée et de la beauté des tissus flamands est fourni par une tapisserie du seizième siècle qui s'est vendue \$13,000, il y a quelque temps, dit "Furniture and Upholstery Journal". Les tapisseries des Flandres étaient souvent appelées tapisseries d'Ar ras, du nom d'une ville flamande qui fut le centre de cette industrie à une certaine époque. Le tableau représenté par la tapisserie fait partie du tissu même. Les fils de soie ou de laine forment la trame et c'est par le tissage de ces fils avec ceux de la chaîne qu'on obtient le tissu. La chaîne consiste en une série de fils de toile disposés comme les cordes d'un piano, mais rapprochés les uns des autres, sur un cadre. Ces fils peuvent être tendus horizontalement, auquel cas la tapisserie est dite de basse-lice; mais à l'époque dont il s'agit, les fils étaient d'habitude disposés verticalement et la tapisserie était dite de haute lice. La méthode employée pour appliquer la trame n'est pas la même que dans le cas du tissage ordinaire. La navette contenant la soie ou la laine ne traverse pas la chaîne alternativement d'un côté à l'autre. Au lieu de cela, la soie ou la laine est attachée par un noeud à chaque fil de la chaîne. En conséquence la tapisserie ne s'effile pas comme un tissu ordinaire quand elle est endommagée; c'est pourquoi les tapisseries ont supporté d'une manière remarquable les ravages du temps. Dans des cas, les couleurs se sont quelque peu ternies, mais cela tend à améliorer leur beauté, puisque les couleurs offrent ainsi des effets plus subtils d'une harmonie bien fondue. Au quinzième siècle, des teinturiers de laine flamands, du nom de Gobelin, ouvrirent une petite manufacture de tapisserie à Paris. Ils furent soutenus par Louis XII et les rois de France qui lui succédèrent et, en 1622, Louis XIV dota cet établissement comme manufacture royale. Elle est encore sous le contrôle du gouvernement, et c'est l'établissement du genre le plus renommé dans le monde entier. Depuis 1791, aucun de ses produits n'a été vendu au public. Le gouvernement seul en fait usage.

Un vendeur est un homme qui prend l'initiative d'ouvrir des négociations pour la vente d'un article. Un commis de magasin est un homme qui a charge d'un stock de marchandises au moyen duquel il fournit à l'acheteur ce que celui-ci lui demande.

Le temps libre d'un commis devrait être employé à arranger et à nettoyer le stock.

UN FLEAU MENACANT

Connaissez-vous le colporteur? C'est une menace pour le commerce légitime. Il apparaît comme commerçant de passage, et qui refuserait de faire attention à lui? Il opère ses ventes d'occasion avec diligence et profit; il gagne son argent et ne tient pas de livres de comptabilité, mais empêche votre argent. Alors que les autres marchands paient des taxes, le loyer de leur magasin et des salaires formant une somme importante à leur personnel, ce vendeur, passager de marchandises quelconques parcourt le pays sans être inquiété. C'est une honte. Nous souhaitons que l'Association des marchands détaillants devienne assez forte pour faire adopter par la Législature, des mesures sévères ayant pour but de vaincre ce fléau. La taxe imposée au colporteur est légère et, dans certains cas, les autorités semblent se relâcher pour la mise en vigueur de cette loi. C'est le marchand détaillant qui en souffre. Le colporteur ne reste que peu de temps au même endroit et évite ainsi entièrement la taxe. Dès qu'il apprend que la police se remue, il s'en va et se met au travail dans un autre endroit. En général, le détaillant ne craint pas autant la concurrence du colportage qu'il s'oppose à l'injustice de la chose même. Le fait que le colporteur peut souvent éviter de payer une licence est ce à quoi les marchands s'objectent; ils s'opposent à ce que le colporteur puisse éviter les dépenses réelles et légitimes que nécessite un commerce. Nous blâmons plus que n'importe qui les personnes qui font des achats aux colporteurs. Si ces personnes réfléchissaient une minute, elles verraient qu'elles peuvent acheter de leur marchand local à un prix tout aussi raisonnable, en étant beaucoup plus certaines d'être traitées honnêtement et loyalement. Quelle chance avez-vous qu'un aventurier qui parcourt le pays vous rembourse votre argent? Quelle chance a-t-il de posséder des marchandises de haute qualité, et y a-t-il du bon sens à s'exposer à être volé? Dans la plupart des cas, le colporteur demande des prix excessifs, vend des marchandises de mauvais goût, et son seul but est de recueillir de l'argent et de disparaître.

Le marchand local mérite d'être mieux traité. Il contribue pour une bonne part au soutien du gouvernement local en payant ses diverses taxes, son éclairage, son chauffage, etc., et il donne de l'emploi à un certain nombre de résidents. Dans de nombreux cas, il a placé dans son commerce un capital s'élevant à plusieurs milliers de dollars. Le public peut examiner ses marchandises, et ses prix sont raisonnables en tant qu'il s'agit d'un profit équitable. C'est donc un ami de la communauté et il mérite d'être traité avec justice. A cause de l'esprit public et de la loyauté envers la ville, le consommateur devrait soutenir le marchand local de préférence au colporteur.

L'ACHETEUR ET SON JOURNAL DE COMMERCE

L'inaptitude d'une grande maison manufacturière à maintenir son ancienne situation sur le marché est attribuée par ses concurrents au fait que l'administration n'aime pas recevoir les visites des voyageurs de commerce et évite de le faire chaque fois que cela est possible. Une maison qui s'était fait une grande renommée à ses débuts, alors qu'elle progressait, a perdu de son importance, parce que ceux qui dirigent ses affaires ont une conception insuffisante des méthodes modernes employées par des manufacturiers rivaux. Ces administrateurs ne veulent pas étudier les nouvelles conditions, les nouvelles méthodes et le nouvel outillage et, en conséquence, ne sont pas au courant des tendances de l'époque. Les vendeurs au service de n'importe quelle industrie forment une source de renseignements variés et utiles. S'en servir intelligemment constitue un facteur important du succès d'une administration. Tout les gérants doivent constamment rechercher deux genres d'informations — où et comment acheter le plus avantageusement et où vendre le produit. Le voyageur de commerce l'aide beaucoup, s'il est habile dans sa partie.

Les pages éditoriales et les pages d'annonces des journaux de commerce fournissent les meilleurs renseignements. Si un manufacturier croit qu'il doit voir personnellement les vendeurs qui se présentent à son bureau, ou s'il insiste pour que son agent acheteur leur soit toujours accessible, il doit aussi apprécier le journal de commerce qui traite de son industrie et des industries qui lui fournissent son outillage et ses matériaux. Ces journaux lui donnent les renseignements des deux grandes catégories dont il a besoin. Les rapports sur le marché l'aident dans ses achats et il emploie sans cesse ces rapports. La publicité concernant ses besoins sur le marché est très importante pour lui. Mais parfois le manufacturier et plus souvent son agent acheteur sont lents à profiter de ce moyen de faire connaître ce dont ils ont besoin, parce qu'ils se rendent compte qu'ils seront inondés de prospectus et de lettres et recevront la visite de quantité de représentants de manufacturiers et de marchands. Ce simple fait prouve la valeur qu'a pour eux le système.

Au point de vue commercial, les renseignements ainsi obtenus ont une grande valeur. Celui qui les possède a une vue plus large du marché. Il a appris qu'il y avait des gens avec qui il devrait se maintenir en relations, mais dont il ne soupçonnait pas l'existence. Il a découvert qu'il y avait des outils lui permettant de faire son travail à meilleur marché ou mieux. Le plus grand nombre de personnes qu'il connaît l'avantage pour ses achats. Cela est vrai de tous les établis-