

(bon antidote contre les achats par correspondance), à installer des fournales à air chaud dans leurs maisons et leurs granges, et à munir leurs maisons et leurs établissements fermiers d'un système de fourniture d'eau, avec salle de bain, water closet et système d'égouts antiseptiques.

Le marchand ou son meilleur vendeur devrait consacrer une bonne partie de son temps disponible à visiter les fermiers chez eux.

Une bonne excuse pour de semblables visites consiste à offrir certains renseignements sûrs, inconnus du fermier. Parlez-lui des avantages des toitures en métal ou autres, des séparateurs de crème et des instruments aratoires spéciaux, de poêles, de plomberie moderne, de systèmes de chauffage à eau chaude, etc. Essayez de faire la place ainsi pendant un an, et vous ne penserez pas plus à vous départir de cette manière de faire, que le marchand en gros ne penserait à se passer de commis-voyageurs.

L'ARGENTERIE DANS LES MAGASINS DE QUINCAILLERIE

Nous avons pris beaucoup de renseignements au sujet de la vente de l'argenterie dans les magasins de quincaillerie. Certains marchands prétendent qu'ils ne peuvent pas lutter avec le bijoutier et ne désirent pas essayer de le faire, tandis que dans la majorité des cas où nous avons constaté que le département de l'argenterie n'était pas bien tenu, cela était dû à l'apathie du propriétaire même du magasin. La Oneida Community a établi, sans l'ombre d'un doute, que l'argenterie forme un beau département dans un magasin de quincaillerie ou un magasin général. Naturellement nos grands parents n'avaient pas à lutter contre le magasin à départements d'aujourd'hui; le bijoutier du coin ne mettait pas de canifs en stock; le pharmacien ne s'occupait pas de la vente d'articles de sport, de rasoirs, etc. Les méthodes modernes exigent des stocks variés, et rien n'aide plus à embellir un magasin que de la belle argenterie, spécialement les couteaux et fourchettes plaqués argent, toujours recherchés dans un magasin de quincaillerie de premier ordre. Ce sont aussi de forts articles de vente, et les manufacturiers reconnaissent de plus en plus le droit qu'a aujourd'hui le quincaillier à tenir ces marchandises. Dans nombre de cas, nous avons constaté que les quincailliers vendaient plus d'articles plaqués argent que les bijoutiers. Naturellement les lignes en argent sterling massif peuvent être laissées au bijoutier, mais le quincaillier a de bonnes raisons pour tenir un stock important d'autres lignes. Le magasin de quincaillerie s'est tenu à la hauteur des

améliorations rapides si remarquables qui ont eu lieu dans le commerce. Le télégraphe, le téléphone, les chemins de fer et tous les perfectionnements merveilleux apportés au transport du fret et des correspondances, ont mis tous les marchands dans un nouveau champ de concurrence auquel on n'avait jamais songé, il y a cinquante ans. Le marchand de quincaillerie de Sherbrooke lutte contre les grandes maisons à catalogue de Montréal et de Toronto; et il faut plus d'activité qu'autrefois pour réussir.

Apportez du soin au choix de votre stock, parce que la première chose que dira le bijoutier, quand il s'apercevra que votre département prend de l'importance, c'est qu'il y a deux sortes d'argenterie: celle vendue par le quincaillier et celle vendue par le bijoutier. Mettez en stock ce qu'il y a de meilleur et parlez toujours de la qualité. Annoncez votre marchandise, mais ne dénigrez jamais celle d'un autre marchand. Vous avez besoin de tout votre temps pour pousser la vente de votre propre stock.

LISEZ VOS POLICES D'ASSURANCE

Quand vous avez reçu vos polices d'assurance vous aviez une quantité de choses à faire et vous les avez mises dans un endroit sûr, dans l'intention de les examiner quelque jour.

Vous avez peut-être remarqué que le montant de l'assurance était bien celui que vous aviez demandé; mais vous ne vous êtes pas donné la peine de lire la matière imprimée située dans la moitié inférieure du document, ni ces petites feuilles ajoutées, desquelles l'agent vous a dit qu'il prendrait soin. N'importe quel moment conviendrait pour satisfaire votre curiosité sur ces points.

Peut-être qu'après avoir lu quelque chose sur l'assurance contre l'incendie, avez-vous pensé qu'il était simplement nécessaire d'avoir un nombre suffisant de polices. Ce n'est pas une bonne conclusion. Il y a autre chose à considérer: vos polices vous conviennent-elles? Cela est important.

Est-il raisonnable de supposer que cette police de forme régulière, remplie de clauses conditionnelles et restrictives, et faites seulement pour fournir une base de contrats assurant toutes sortes de risques, doit s'appliquer exactement à chaque propriété ou chaque stock de marchandises et partout?

Assurément non.

C'est là que nous trouvons la raison pour laquelle les porteurs de polices doivent prendre des arrangements pour leurs pertes, arrangements qu'ils ne trouvent pas justes.

Le contrat d'assurance entre vous et la compagnie ne convient pas au risque, ou

en d'autres termes l'assuré ne s'est pas rendu compte des clauses de sa police; s'ils les avaient connues, il aurait fait modifier sa police de manière à couvrir les besoins de son commerce.

Comme vous le savez probablement, la loi exige de toutes les compagnies une forme classique de police, à laquelle doivent être attachées autant de clauses, de conditions et de privilèges spéciaux qu'il est nécessaire pour couvrir convenablement le risque.

Aussi quand vous comprenez bien les conditions d'une police, vous comprenez les conditions qui servent de base à toutes les polices, et il vous reste simplement à lire les clauses, conditions et privilèges spéciaux attachés à chaque police par l'agent, et qui, si elles sont correctes devraient être exactement les mêmes sur toutes les polices s'appliquant à la propriété.

Un homme qui connaît ce dont il parle, disait qu'à cause de défauts dans les polices, des réclamations au montant de plusieurs millions de dollars sont compromises chaque année, et les petites villes en souffrent plus que les grandes cités. Il est probable que tout cela n'est pas tant la faute des compagnies d'assurance que celle des porteurs de polices. Pourquoi? Parce que les hommes ne traitent pas d'autres contrats aussi à la légère que la police d'assurance contre l'incendie.

Tout autre arrangement en affaires peut recevoir votre attention la plus minutieuse; toute possibilité de malentendu peut être éliminée; mais votre police d'assurance qui peut devenir la seule barrière entre vous et la faillite—est rarement examinée à fond. Vous vous contentez de constater qu'elle porte votre nom et qu'elle est faite au montant que vous avez stipulé.

Ce qu'il faut bien comprendre, c'est qu'en tant qu'acheteur d'assurance, vous avez droit à des polices qui couvrent la propriété que vous voulez assurer et qui s'appliquent aux conditions de vos affaires. Il faut que vous sachiez ce que vous pouvez faire d'après votre contrat avec les compagnies d'assurance, sans leur donner un avantage sur vous quand arrive le moment du règlement d'une perte.

Prenez vos polices et examinez-les. Lisez-en une complètement et comparez-la aux autres que vous pouvez avoir. Si elles contiennent quelque chose qui ne soit pas parfaitement clair, vous avez droit à une explication complète. Ecrivez au bureau principal de la compagnie d'assurance pour qu'elle éclaircisse vos doutes.

Après un incendie, vos polices ne peuvent pas être modifiées, quelque évidentes que soient les erreurs qui y apparaissent et quelque différentes que soient vos polices de ce à quoi vous vous attendiez.

C'est l'homme prévoyant qui a l'avantage.