

te position qu'il occupe aujourd'hui par son propre travail et ses propres efforts.

La machine la plus solide ne peut donner continuellement sans se briser son maximum de rendement; pour durer elle a besoin de repos et de réparations. L'homme, qui n'est pas de fer, a plus besoin encore que la machine de repos, il lui faut aussi réparer ses forces pour pouvoir reprendre son travail avec une nouvelle ardeur.

LA QUESTION DE LA LARGEUR DE LA SOIE

La question de la largeur est une de celles qui a été le sujet de nombreuses discussions chez un grand nombre d'acheteurs, et qui a causé à beaucoup d'entre eux plus que de légers embarras. Il y a un an, beaucoup de marchands refusant d'examiner aucune largeur, sinon la grande largeur. Ils étaient plutôt en faveur de celle de 27 pouces que de celle des soieries étroites. Cette année, la plupart de ces acheteurs se sont convertis et sont revenus aux soieries étroites. L'expérience leur a été coûteuse, mais maintenant, ils recherchent les soieries de dix-huit pouces. Le fait réel est qu'ils demandent les soieries étroites, et il est évident d'après cela qu'ils ont fait un erreur en prenant autrefois les marchandises plus larges, même s'ils n'avaient pas cette erreur, mais ils font mieux, ils l'avaient également. Les soieries à une piastre la verge sont plus populaires avec le consommateur, et le marchand qui tente de substituer des soieries plus larges, voit décroître son commerce de soieries, car il faut un quart en plus de soie étroite. Tout récemment, un manufacturier était sur le marché pour placer un lot de soieries à trente-six pouces qui lui coûtait 80c. Il était désireux de les vendre pour 50c. La saison est tellement avancée qu'il reconnaît qu'il lui faut baisser fortement le prix pour en finir. (N. Y. Commercial).

EVITEZ LES ERREURS!

"Quatre-vingt-dix pour cent de toutes les erreurs qui se commettent dans un magasin sont le résultat de l'inattention. "De l'inattention précisément", disait récemment l'assistant gérant d'un grand magasin de New-York. Il expliqua la méthode suivie dans ce magasin pour le redressement des erreurs et cette méthode, comme la suite l'a prouvé est des plus efficace. On peut se former une idée des erreurs qu'il est possible d'éviter dans un grand établissement quand on sait que dans ce grand magasin seulement et dans un des mois du printemps de cette année il y a eu 4,374 réclamations de moins que dans le mois correspondant de l'an dernier. Quelques-unes des erreurs étaient pour une somme triviale, tandis que d'autres représentaient des sommes réellement considérables, mais les chiffres sont par eux-mêmes une étude. En comptant 26 jours de travail dans le mois, c'est une moyenne de 168 réclamations de moins par jour, si vous pensez que 168 erreurs ce n'est pas beaucoup, essayez de les redresser tous les jours en plus du travail régulier. Avec huit heures de travail par jour, 168 redressements par jour représentent 21 redressements à l'heure ou un peu plus d'un par trois minutes. Si tout le travail qui n'est pas nécessaire et qui est improductif avec ces 4,374 erreurs peut être gagné, il vaut la peine d'essayer de s'en débarrasser. Un grand nombre de maisons de commerce disparaissent à cause du temps et des dépenses nécessaires pour rectifier les erreurs qu'auraient pu facilement éviter ceux qui les commettent.

Bretelles, Jarretières, Imperméables, etc.

La Globe Suspender Co. de Rock Island, Québec, qui fabrique une ligne très variée de Bretelles, fait également une spécialité des Bretelles pour corriger les déviations de la taille et les dos ronds.

The Globe Suspender Co. fabrique aussi des Manteaux Imperméables doublés en cuir et en laine, ainsi que des Manteaux de Pluie pour Dames et Messieurs.

On fera bien de voir les échantillons de cette maison et de comparer avant d'acheter.

COTON INCOMBUSTIBLE

Procédé en usage ou à tenter

Un grand nombre de procédés ont été proposés durant ces dernières années, pour réduire d'une manière permanente l'inflammabilité des flanellettes de coton. En partant des principes émis il faut saturer complètement la fibre avec des oxydes métalliques ou des sels inorganiques, insolubles et inertes.

Une des meilleures méthodes, d'après E. C. Kayser, consiste à imprégner le tissu avec du stannate de soude, à le sécher et à le plonger dans l'acétate d'alun ou de zinc, ou dans le sulfate de cuivre ou de nickel. On dit également très efficace l'acide titanique, soit fixé de lui-même ou avec addition de silice ou autres oxydes convenables, particulièrement en ce qui concerne la résistance aux lavages répétés.

En tout cas, le procédé est quelque peu laborieux et doit ajouter considérablement à la production du coût du tissu, alors que d'autre part on recherche la plus grande économie. C'est pourquoi sans doute, le procédé n'a qu'une application limitée. De plus, existe cette complication, pour des raisons physiques et chimiques, de savoir s'il faut imprégner d'oxydes ou de sels rendant le tissu incombustible, avant ou après la teinture ou l'impression. De même, le procédé a une influence sur le toucher, la perméabilité, la non-production de la chaleur et la capacité d'absorption du tissu.

La solution de cet important problème existe peut-être dans une direction qui, jusqu'à présent, n'a pas encore été essayée, et quand on considère le peu d'inflammabilité de la laine et autres fibres animales, on doit presque espérer que quelque procédé d'"animalisation" superficielle de la fibre de coton (tel qu'on l'a déjà précédemment tenté dans un but de mordantage) trouverait ici une nouvelle application.

LA COMPTABILITE OBLIGATOIRE ET LES COMPOSITIONS

Il y a quelque temps, un marchand offrait à ses créanciers un arrangement amiable; il leur proposait d'accepter cinquante cents dans la piastre. Ce même marchand avait déjà obtenu une composition semblable quelques années auparavant.

Pareil fait se présente assez souvent et mérite, par conséquent, que nous nous y arrêtions quelque peu.

Un marchand est exposé à des malheurs, il peut, par exemple, éprouver des pertes à la suite d'un incendie, s'il n'avait pas une assurance suffisante, ou même s'il manquait complètement d'assurance; il peut avoir accordé crédit à des insolvables pour un montant aduressus de ses forces.

Ce sont à peu près les seules causes qui font dire quand il succombe qu'"il a été malheureux en affaires."

Et, quand un marchand, pour les causes ci-dessus, ne peut plus faire honneur à ses engagements, il est rare, qu'il ne rencontre pas une certaine sympathie chez ses créanciers, et, s'il demande soit des délais de paiements, soit toute autre composition amiable, il a beaucoup de chances d'en arriver à un règlement qui lui permettra de continuer les affaires.

"Il y a trop de compositions, nous disait dernièrement un négociant, "et il y en aura moins dans l'avenir. Maintenant que les marchands sont virtuellement obligés de tenir des livres de comptabilité, les fournisseurs exigeront la production de ces livres et, neuf fois sur dix, ils découvriront que, si le marchand est en mauvaises affaires, il le doit à sa propre faute et ses livres le démontreront clairement. Cette obligation pour le marchand de tenir une comptabilité devra également diminuer le nombre des faillites malhonnêtes, frauduleuses."

On sait que certains marchands de gros ont pour principe de ne jamais acquiescer à une demande de composition et généralement on condamne ces fournisseurs comme de durs créanciers. Franchement, ceux qui les condamnent ne réfli-