

LA CONSCIENCE EN AFFAIRES

Il peut être dur d'écouter sa conscience; mais celle-ci ne fait jamais d'erreur quand il s'agit de décider entre le bien et le mal.

A un moment donné de la vie, chaque homme peut facilement apprendre par sa conscience ce qui est bien et ce qui est mal, et certains hommes se conduisent de telle sorte qu'ils savent toujours faire cette différence; ce sont des hommes avec qui on peut faire affaires en toute sécurité. Tant qu'un homme consulte sa conscience, il n'en imposera pas à un autre.

Toutefois beaucoup d'hommes prennent l'habitude de transiger avec leur conscience, faisant une chose suivant ce qu'elle leur dicte puis plusieurs autres dans le sens que leur indique leur ambition; ils continuent cette pratique jusqu'à ce que leurs facultés soient si affectées qu'ils semblent ne plus pouvoir écouter la voix de leur conscience qui ne cesse de leur donner des conseils. Quand on en est arrivé à ce point il est facile d'aller à la dérive jusqu'à ce qu'on ne discerne plus ce qui est bien de ce qui est mal.

L'éducation commerciale donnée de nos jours est généralement d'une sorte qui rend facile aux hommes de s'écarter peu à peu de ce que leur dicte leur conscience; mais il n'y a pas d'erreur plus grande, car on n'obtient jamais de réelle satisfaction dans la réussite, si la conscience ne sanctionne pas les méthodes employées pour arriver au but, et si elle n'est pas d'accord avec vous après le succès obtenu.

LES ACHATS ET LES VENTES

L'achat de marchandises n'est pas une chose difficile, mais quand on considère la relation qui existe entre l'achat et le commerce, la vente du stock, etc., le tout se traduisant par des chiffres portés au doit ou à l'avoir sur le grand livre, l'art de l'acheteur et tout ce qui concerne l'avenir de l'acheteur prennent un nouvel aspect.

En premier lieu, un acheteur doit être suffisamment renseigné sur la nature de ses marchandises, le matériel visible ou invisible dont elles sont faites, leur utilité générale, leur valeur intrinsèque et enfin leur valeur réelle basée sur leur aptitude à attirer la clientèle.

Combien de marchands offrent au public de la marchandise sous de fausses couleurs — essayant de faire passer des marchandises de second et de troisième ordre sous une étiquette indiquant des articles de premier ordre. Bien que certains puissent réussir ainsi pendant un certain temps, il leur est impossible, en fin de compte, d'attirer la foule à cause de la fausse représentation qu'ils mettent en pratique.

Peu importe le bas prix qu'un client peut payer pour un article; si cet article ne lui donne pas satisfaction, le client oublie le prix payé, mais se souvient de la maison où il a acheté la marchandise. Un acheteur qui offre de meilleures valeurs intrinsèques, même s'il vend parfois à un faible profit, se fait des amis et s'assure ainsi un fort achalandage. Il augmentera à la longue sa clientèle ainsi que ses ventes de marchandises de première qualité, car il ne subit pas de pertes directes et ses clients sont toujours satisfaits.

Quand des marchandises de seconde qualité sont offertes en vente, les clients choisissent les meilleures parmi elles, et ce qui en reste doit être vendu à prix réduit. Finalement les marchandises se détériorent, il en résulte une perte aggravée par le fait que les articles de seconde qualité ayant peu satisfait les personnes qui les ont achetées, causent une autre perte de clientèle.

L'achat et la vente ont entre eux une relation étroite, l'une ne réussit pas sans l'autre.

Ce n'est pas seulement la connaissance de la marchandise qui fait le succès de l'acheteur, c'est aussi sa manière de commercer, son jugement quant à la disposition du stock avec un profit, son aptitude d'exécution et l'arrangement du stock par départements.

Les paroles qu'il adresse tous les jours à ses clients ou aux personnes qui ne font pas partie de sa clientèle, par l'intermédiaire de la publicité, sont tout aussi importantes pour son succès que son talent d'acheteur.

D'ordinaire l'acheteur attache trop peu d'importance à la publicité. Tous les

acheteurs devraient chercher à acquérir plus de connaissances sur la publicité, car suivant la manière dont une annonce est rédigée, cette annonce procurera ou ne procurera pas d'affaires. Les arguments offerts au public pour l'inciter à acheter dans votre magasin sont convainquants ou ne le sont pas, suivant le degré de vérité ou le manque de vérité que vos arguments possèdent.

W. G. Klein.

(The Buyers' Magazine).

ABSORBINE guérit les épanchements de synovie

M. G. W. Dolly, sr., Leroy, Ill., écrit à la date du 16 février 1909: "Je vais vous raconter mon succès dans le traitement de cet épanchement de synovie au sujet duquel je vous ai écrit, il y a quelque temps. Je me suis procuré une bouteille de votre Absorbine et j'ai commencé à en frotter le jarret de mon cheval deux fois par jour pendant trois jours, puis trois fois par jour pendant trois jours. "Bob" semblait tant aimer cela que je lui appliquai le traitement cinq fois par jour pendant cinq jours. Au bout de ce temps, la bouteille était vide et l'enflure avait à demi disparu. Je me procurai une seconde bouteille et j'en employai le quart environ, faisant des frictions trois fois par jour, et on aperçoit peu le gonflement. La jambe de mon cheval avait un mauvais air, et Absorbine est le meilleur remède pour les chevaux que j'ai jamais employé. Je crois qu'il accomplira tout ce que vous prétendez. Je sais qu'il a fait merveille dans le cas dont je parle." Vous pouvez vous procurer Absorbine chez les pharmaciens pour \$2 la bouteille, ou vous le faire envoyer, frais de poste payés, sur réception du prix.

W. F. Young, P. D. F., 216 rue Temple, Springfield, Mass.

Agents Canadiens, Lyman, Sons & Co., 390 rue St-Paul, Montréal.

LE NORD-OUEST CANADIEN.

Règlements concernant les Homesteads

Toute section de nombre pair des terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, excepté 8 et 26, non réservée pour les homesteads ou réservée pour fournir des lots à bois pour les colons ou dans tout autre but, pourra être prise comme homestead par tout chef de famille ou par tout individu mâle âgé de plus de dix-huit ans, jusqu'à une étendue de un quart de section de 160 acres, plus ou moins.

Entrée : L'entrée doit être faite personnellement, au bureau local des Terres, pour le district où se trouve le terrain à prendre. \$10.00 seront chargés pour cette entrée.

Devoirs du Colon : Un colon auquel on accorde une entrée pour un homestead, est obligé, par l'Acte des Terres du Dominion et ses amendements, de remplir les conditions s'y rapportant, de l'une des manières suivantes :

(1) Résider au moins six mois sur le homestead et la mise en culture de celui-ci, chaque année, pendant trois ans. La coutume est d'exiger qu'un colon mette quinze acres en culture; mais s'il le préfère, il peut remplacer cela par du bétail. Vingt têtes de bétail étant sa propriété réelle, avec des constructions pour les abriter, seront acceptées au lieu de la culture.

(2) Si le père (ou la mère, au cas où le père serait mort) ou toute personne qui est éligible pour faire une entrée de homestead, d'après la teneur de cet Acte, réside sur une ferme dans le voisinage du terrain pris comme homestead par la dite personne, les conditions de cet acte, quant au lieu de résidence avant d'obtenir la patente, peuvent être satisfaites par toute personne résidant avec le père ou la mère.

(3) Si le colon a sa résidence permanente sur la ferme qu'il possède dans le voisinage de son homestead, les conditions de cet Acte, quant à la résidence, peuvent être satisfaites par toute personne résidant avec le père ou la mère.

(3) Si le colon a sa résidence permanente sur la ferme qu'il possède dans le voisinage de son homestead, les conditions de cet Acte, quant à la résidence, peuvent être satisfaites par le fait de résidence sur la dite ferme.

La Demande de Lettres Patentes devra être faite au bout de trois ans à l'agent local, au sous-agent ou à l'inspecteur des homesteads. Avant de demander des lettres patentes, le colon devra donner un avis de six mois, par écrit, au Commissaire des Terres du Dominion, à Ottawa, de son intention de ce faire.

Renseignements : Les immigrants nouvellement arrivés recevront au bureau de l'Immigration, à Winnipeg, ou dans tout Bureau des Terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, des renseignements concernant les terres libres ou, des officiers en charge, avis et assistance gratuits pour obtenir les terres qui leur conviennent.

W. W. CORY, Député Ministre de l'Intérieur.