

GROSSE TRANSACTION A QUEBEC

Une grosse transaction portant sur un million et demi de dollars a eu lieu, le 4 juin, à Québec. La Succession J. A. Paquet qui comprend, entre autres propriétés, les grands magasins à départements de Z. Paquet, rue St-Joseph, et la manufacture de J. A. Paquet, à Hare Point, a été acquise par la Paquet Company Limited, une société nouvellement organisée. En chiffres ronds, la transaction porte sur un million et demi de dollars, et \$900,000 ont été payés comptant aux héritiers de J. A. Paquet. Le bureau des directeurs de la nouvelle compagnie se compose de MM. G. A. Vandry, président; Jos. Paquet, vice-président; Jos. Laurin, secrétaire; docteur Laurin, directeur; Hon. E. J. Flynn, aviseur légal.

DE LA MANIERE DE DIRIGER UN MAGASIN

Les premières impressions sont toujours les meilleures. Vous le savez par expérience. La manière dont une marchandise vous est offerte vous détermine le plus souvent à la prendre ou à la laisser et à activer sa vente ou non.

Appliquez cet argument dans l'autre sens, vous savez fort bien que la même pensée anime vos clients. Vous avez en magasin les meilleurs articles qui soient sur le marché; vous les avez choisis avec soin pour les besoins et les demandes de vos clients; cependant vous ne pouvez pas les vendre comme vous le devriez, simplement parce qu'ils figurent dans votre stock. Il faut que vous les offriez au public de manière que celui-ci voie d'abord ce qui est à leur avantage, se qui fera impression sur chaque personne individuellement. Pour l'une, ce peut être la couleur, pour une autre la forme, pour une autre encore la texture des marchandises et ainsi de suite.

Des marchands et des vendeurs peuvent penser que c'est une chose presque impossible à faire, beaucoup trop difficile — qu'ils ne peuvent pas y réussir. Il est évident qu'aucun de vous n'est entré dans le commerce, pensant que c'était une sinécure où il n'y avait rien à faire, qui ne demandait aucun effort d'esprit, qui ne consistait qu'en une opération simplement mécanique ou physique.

La vente des marchandises bien comprise est un art qui ne s'acquiert ni ne s'apprend en quelques semaines, dit "General Merchants' Review," et des marchands qui ont passé des années dans le commerce s'aperçoivent qu'il y a beaucoup de chose qu'ils ne peuvent faire convenablement. Quand un seul magasin existe dans une communauté, les propriétaires considèrent leur commerce comme si le public devait acheter chez eux. C'est pour cela que, dans le magasin de campagne, il règne une apathie, qui semble

faire dire au propriétaire, quand un client se présente: "Vous devez acheter ici ou vous passer de marchandise."

Mais qu'un concurrent survienne et il se produit un changement qui marque le commencement de la lutte entre les deux rivaux. Plus les concurrents sont nombreux, plus ils semblent faire d'efforts, et plus il faut employer de sagacité et de calcul dans la manière de faire les ventes. C'est alors que la lutte développe les qualités de chaque commerçant et que l'homme qui s'adresse à chaque client et s'informe avec tact de ce qui lui convient est celui qui réussit le mieux et obtient les meilleurs résultats dans son commerce.

Ce n'est pas tant parce que les grands magasins sont situés dans les grandes villes qu'ils font des affaires aussi énormes, car dans les grandes villes, il y a beaucoup de petits magasins pour un seul grand. La raison de tous les grands succès ne réside pas dans l'endroit où on les remporte, mais plutôt dans la manière dont ceux qui ont réussi ont conduit leurs affaires.

Quatre-vingt-dix-neuf princes du commerce sur cent ont débuté très petitement, et la fortune peut leur avoir été plus ou

moins favorable; cela ne suffit pas pour réussir. Il faut acquérir l'habileté nécessaire pour vendre de la bonne manière.

Si la vente des marchandises consistait simplement à les acheter, à les mettre en magasin, à couper les longueurs demandées et à les ajuster, quand le public le demande, comment se ferait-il qu'un marchand vende plus qu'un autre réussisse mieux, quand tous les deux ont le même genre de marchandises à vendre, le même genre d'acheteurs?

Les styles et les prix ont une grande puissance, et la personnalité compte pour beaucoup. Mais aucune de ces choses n'est assez puissante pour mener au succès, si le vendeur ne sait pas se tenir prêt à trouver quel genre de marchandises convient au client.

Un des vendeurs qui aient le mieux réussi avait une certaine manière de présenter les marchandises à chaque individu, qui faisait impression sur le public et assurait les ventes.

Ses manières et ses paroles différaient autant que celles de ses clients. Il ne cherchait jamais à forcer un client à faire un achat, il l'induisait à le faire. Si ce client était un fermier, il parlait comme

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 sont 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 un colon a obtenu le droit à l'entrée pour un deuxième homestead, les conditions de cet acte, quant au lieu de résidence afin d'obtenir la patente, peuvent être satisfaites par le lieu de résidence fixé sur le premier homestead, si le deuxième homestead est dans le voisinage du premier.

(4) 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.

Le terme voisinage employé ci-dessus indique le même township ou un township adjacent ou un township le touchant par un angle.

Un colon qui profite des stipulations des clauses (2), (3) ou (4), doit cultiver trente acres sur son homestead ou remplacer cette culture par vingt têtes de bétail, avec les constructions voulues et avoir en outre quatre-vingt acres de terre entourées d'une clôture substantielle.

Le privilège d'une seconde entrée est restreint par la loi à ces seuls colons qui se sont acquittés de leurs devoirs concernant le premier homestead, pour leur donner droit à une patente, le 2 juin 1889.

Tout colon qui n'accomplit pas ce qui est exigé, est sujet à voir son entrée annulée et la terre peut être offerte de nouveau à un autre.

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 gratuite pour obtenir les terres qui leur conviennent.

Des renseignements complets concernant les lois sur la terre, le bois de construction, le charbon et les minerais, ainsi que les terres du Dominion dans le réseau des chemins de fer de la Colombie Anglaise, peuvent être obtenus en s'adressant au Secrétaire du Département de l'Intérieur, Ottawa, au Commissaire de l'Immigration, Winnipeg, Manitoba ou à tout autre des agents des Terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada.

W. W. CORY,

Député Ministre de l'Intérieur

N.B. Outre les terres accordées gratuitement, auxquelles les règlements ci-dessus s'appliquent, des milliers d'acres de terres les plus désirables peuvent être obtenus à bail ou achetés des chemins de fer, d'autres corporations et de compagnies privées dans l'Ouest du Canada.