

Il est un fait bien certain toutefois, c'est que généralement les veaux abattus le sont trop jeunes. Ceux qui entretiennent des vaches pour la vente du lait abattent les veaux trop jeunes dans un but de lucre; il est, en effet, bien peu de personnes parmi celles qui consomment du veau qui n'aient éprouvé quelque malaise à la suite d'un repas où cette viande avait figuré sur le menu.

Il est un autre point sur lequel il serait bon d'être fixé, celui de savoir où vend les viandes saisies comme malsaines; on prétend que ces viandes étaient souvent laissées entre les mains de ceux chez qui elles avaient été saisies. Nous voulons bien ne pas y croire jusqu'à ce que le fait ait été entièrement prouvé.

Si tout ce qui s'est dit à l'assemblée de l'Association des Bouchers est vrai, et nous ne pouvons pas douter de la bonne foi des membres de cette Association, le Conseil Municipal devra prendre des mesures rigoureuses pour que le public soit mieux servi par le service de l'inspection des viandes et que le règlement No 75 soit appliqué dans tout sa rigueur.

L'APPROVISIONNEMENT DANS LE DETAIL

L'époque est arrivée où les détaillants passent leurs commandes d'approvisionnement en marchandises de vente courante, afin de regarnir leurs stocks dès que les chemins de fer auront repris leur trafic d'été ou que les bateaux auront repris leur service.

La question d'approvisionnement est toujours sérieuse pour le marchand, délicate aussi, car de ses achats dépendent en grande partie les résultats de son commerce.

Il est inutile de rappeler qu'un bon commerçant n'achète jamais au-delà de ses besoins pour la vente dans un temps déterminé, ni au-dessus de ses forces, en regard au capital dont il dispose; mais il ne l'est pas d'étudier la question de plus près.

Le détaillant doit s'inspirer de la manière de faire du commerçant en gros. Celui-ci est loin d'acheter toujours les mêmes quantités des mêmes marchandises. Il étudie la situation des marchés où il achète et celle du marché où il vend. Il suppose les chances de hausse et de baisse des articles de son commerce. Il s'approvisionne largement des marchandises qui, d'après des probabilités plus que certaines, devront hausser et n'achètera que les quantités nécessaires à ses besoins immédiats de celles qui, selon ses prévisions raisonnées, devront baisser.

Le détaillant, il est vrai, n'a pas les mêmes éléments d'appréciation que le commerçant en gros, mais il a toujours la ressource de se renseigner auprès de ses fournisseurs qui lui donneront volontiers les informations requises.

Pour l'étude du marché où il vend, le détaillant a sa tâche bien simplifiée. Sa clientèle est tout autour de lui, dans un cercle restreint, très restreint même; il connaît tous ses clients personnellement, il a avec eux des rapports pour ainsi dire journaliers et sait plus ou moins leurs affaires, leur position de fortune, etc., etc.....

Si le travail est abondant, si les récoltes ont été bonnes, si les prix de vente des produits ont été avantageux, le marchand sait que l'argent est abondant et que sa clientèle achètera sans lésiner. Il peut donc s'approvisionner assez largement.

Dans le cas contraire, le marchand sait qu'il doit restreindre ses approvisionnements, car il n'ignore pas que la capacité d'achat de ses clients sera réduite.

Chacun, dans sa localité, peut, en y réfléchissant, se rendre compte de ce que lui réserve de ventes la saison prochaine et régler ses achats en conséquence.

L'ART DU VENDEUR A L'EPREUVE

Etant donné les changements que subissent les valeurs dans un espace de temps relativement court, il est nécessaire que le vendeur visitant le commerce de vente en gros et au détail soit au courant des conditions du marché. Il est admis que la chaussure sera à prix plus élevés que par le passé; y a-t-il beaucoup de vendeurs qui puissent expliquer clairement les raisons de cette hausse, quand leurs clients les leur demandent? Plus que jamais, pendant les mois qui vont suivre, l'art du vendeur sera mis à l'épreuve. Il ne faut pas s'attendre à ce que des vendeurs soient prêts à faire un discours savant sur l'économie, mais ils doivent être au courant du cours des prix, du coût de la production et des causes générales qui font hausser les prix.

Il est vrai que beaucoup de détaillants sont très bien renseignés et qu'un grand nombre d'entre eux, éloignés des centres où les questions commerciales sont activement discutées, ne se contenteront pas qu'on leur dise tout bonnement que le coût de la production est plus élevé.

De nombreux tableaux comparatifs de prix des peaux et du cuir ont été publiés l'année dernière, tous faisant ressortir le mouvement ascendant continu des valeurs. Certains marchands de gros et beaucoup de détaillants n'ont pas vu ces comparaisons; mais il n'est pas probable en général que ceux qui essaieront de parler d'anciens prix des chaussures inspirent une confiance permanente à la clientèle la plus désirable. Le prestige des marchandises et celui du manufacturier sont en jeu, et les fabricants qui veulent servir les intérêts de leurs clients et le leur propre reconnaîtront qu'il est sage de fournir des chaussures de même

qualité qu'autrefois à quelque prix qu'il soit nécessaire de fixer.

Pour faciliter la chose, il faut que le vendeur connaisse les conditions de fabrication et explique la nécessité de prix plus élevés; autrement il sera dans une situation inférieure pour lutter avec des rivaux plus intelligents.

REGLES A OBSERVER POUR REUSSIR DANS LA VIE

(Par Marshall Field).

Un jeune homme doit tout d'abord se rendre compte de ses inclinations naturelles, voir de quel côté ses idées le poussent, commerce ou profession libérale; il doit s'étudier et reconnaître, si possible, la carrière qui convient le mieux à ses aptitudes, chercher à embrasser cette carrière et s'écarter aussi peu que possible de sa vocation.

Une fois à l'oeuvre, qu'il fasse avec diligence le travail qui lui est confié et avec la résolution d'arriver à être maître dans sa partie, résultat qu'il ne peut obtenir qu'en y appliquant avec ardeur toutes les facultés dont il dispose; qu'il essaie de connaître à fond tous les détails et qu'il y emploie une énergie dirigée par le sens commun, de manière à faire valoir ses services partout où il se trouve.

La plupart des jeunes gens n'apprennent pas les choses d'une manière approfondie et sont enclins à apporter de la négligence dans l'accomplissement de la tâche qui leur est confiée; oubliant que ce qui vaut la peine d'être fait doit être bien fait, ils deviennent de simples machines et comptent sur le hasard pour arriver au succès.

Le monde commercial est rempli de ces jeunes gens qui se contentent d'employer leur temps d'une manière quelconque, de toucher leur salaire sans faire aucun effort pour augmenter l'efficacité de leur travail et par là même promouvoir leurs propres intérêts en même temps que ceux de leurs patrons.

D'autres voudraient faire ce pour quoi ils n'ont aucune aptitude; ils gaspillent leur vie à des occupations qui ne leur conviennent aucunement. Il vaut beaucoup mieux être bon charpentier ou bon mécanicien qu'homme d'affaires médiocre.

Après le choix d'une carrière, vient immédiatement le choix des camarades. Ce choix est particulièrement important pour les jeunes gens qui débutent dans une grande ville, loin de l'influence de leur famille, car il arrive trop souvent que des jeunes gens très capables ont leur avenir ruiné par de mauvaises fréquentations. Un jeune homme ne doit donc se garder trop contre l'amitié de ceux qui auraient une tendance à le détourner du bon chemin.