

vaise conseillère et il ne faut pas que nos ouvriers aient faim, sans avoir de quoi se mettre sous la dent. Ce serait mal servir les intérêts de la protection que d'ameuter les ouvriers contre leurs patrons et de conseiller à ces derniers de fermer leurs portes pour affamer l'ouvrier.

**Pelures de bananes et d'oranges**

Souvent il arrive qu'un passant, mettant le pied sur pelure de banane, ou une peau d'orange, glisse, tombe et se fait mal, les témoins rient de la chute qui, parfois, se tourne en accident grave, comme trop souvent le constatent les faits divers des journaux.

Il n'est pas, dit le *Sémaphore* de Marseille, de mince sujet pour un chroniqueur. La preuve en est que Jean de Nivelles, dans le *SOLEIL* de Paris, publie un article aussi spirituel que judicieux sur les dangers que font courir aux passants les peaux d'oranges jetées négligemment sur les trottoirs. Et pourtant les mangeurs d'oranges et de bananes, qui provoquent, par leur imprudence ou plutôt par leur paresse, une foule d'accidents dont quelques uns parfois très graves, sont les premiers à pester contre la municipalité, lorsque celle-ci oublie du sable sur toutes les chaussées, les jours de verglas. Il leur arrive même d'écrire des lettres aux journaux pour se plaindre avec véhémence de l'incurie de l'administration.

Et c'est la vérité, dit notre confrère, mais le bon public qui tient tant à ce qu'on le protège, ne se protège pas lui-même. Un de nos confrères ne faisait-il pas remarquer hier, et fort justement, le nombre des accidents provoqués par les peaux d'oranges négligemment jetées sur les trottoirs, et, qui mieux est, sur les trottoirs des ponts, quand il n'y aurait qu'un tout petit geste à faire pour les envoyer dans la Seine ? Incontestablement, les accidents de ce chef sont beaucoup plus nombreux que ceux du verglas.

Serait-il donc téméraire de demander, au besoin d'exiger des mangeurs d'oranges ou de mandarines un peu plus de circonspection, en en prenant quelques-uns sur le fait, ce qui ne serait pas difficile, et en les engageant, par quelque moyen coercitif, à ne plus recommencer leurs plaisanteries ? Cela servirait en même temps d'avertissement aux autres.

Ceci, dira-t-on, est bien solennel pour peu de chose ! Pardon, le peu de chose prend des proportions plus graves, je suppose, aux yeux des trop nombreuses victimes de chutes

répétées et dont quelques unes sont suivies de fâcheuses complications ; il n'est donc pas superflu de réclamer un peu moins d'indifférence et un peu plus d'attention, au besoin d'exiger l'une et l'autre, grâce à des moyens que nous n'avons pas à indiquer ici.

Et, comme il faut bien toujours un peu rire, même des choses tristes, cela me remet en mémoire un naïf d'importance qui, parlant d'une chute occasionnée par cette cause en apparence futile, ajoutait, avec une naïveté adorable : " L'accident en lui-même est de peu, mais ce qui donne de l'inquiétude, c'est que le père de la victime est mort ainsi ! " L'atavisme et l'hérédité jusque dans la peau d'orange, les savants les plus avancés n'avaient pas encore pensé à cela !

Nous avons reproduit d'autant plus volontiers ces réflexions et ces critiques que les Montréalais peuvent en prendre leur part, Ici également, on a la mauvaise habitude de laisser tomber les peaux de bananes et d'oranges à ses pieds au lieu de les pousser dans le ruisseau, sans s'inquiéter des suites fâcheuses qui peuvent se produire pour les passants. Il en est résulté souvent des chutes mortelles, et on avouera que s'en aller dans l'autre monde sur une peau d'orange n'a rien de bien divertissant.

## POUR LES ÉPICIERES

### L'ABSENCE DE MÉTHODE

Dans les discussions qui surgissent au sujet des magasins de détail il serait bon de ne pas s'en tenir aux mauvais payeurs et aux autres épreuves et tribulations qui affectent l'épicerie de détail mais d'en visager d'autres points de vue qui, si on leur accordait l'attention qui leur est due, aideraient à améliorer la situation non-seulement des épiciers de détail mais encore des autres marchands.

Mais c'est à l'épicier de détail que nous nous adressons spécialement ; car dans l'ensemble, à l'exception d'un petit nombre, ils accordent peu d'attention à la méthode dans la conduite de leurs affaires et la méthode est une des conditions les plus indispensables pour réussir dans le commerce. Sans méthode, tout est livré au hasard et le marchand ignore absolument la véritable situation de ses affaires. Un homme ne peut pas avoir tout présent à la mémoire et, assurément, l'épicier de détail ne se croit pas dispensé de tenir comptes des prin-

cipes d'affaires que les autres marchands reconnaissent comme absolument nécessaires.

On critique sévèrement les magasins qui ont plusieurs départements, mais le secret de leurs succès réside dans la perfection de la méthode qu'ils déploient. Dans chaque département on agit avec méthode, vous la voyez dans tous les coins et recoins. En un mot, le propriétaire d'un magasin semblable sait toujours exactement où il en est. A un moment d'avis, il peut dire sans se tromper quel est son actif et quel est son passif.

Prenez les grandes institutions financières et voyez si l'épicier n'a pas de leçons à en recevoir. Nous avons d'abord les départements du gouvernement où on emploie les méthodes les plus sûres et les plus parfaites. Prenons les banques et là encore nous trouvons la plus grande méthode. En fait, prenons presque tous les marchands et nous verrons que tenter de faire des affaires sans méthode, sans teneurs de livres, sans caissier, n'est le rêve de personne, sauf peut-être de l'épicier de détail.

Et que fait l'épicier de détail ? Il tourne autour de son magasin, (il y a de nombreuses exceptions, d'ailleurs), de son magasin qui n'est pas toujours d'une propreté irréprochable, il n'a aucune prétention de méthode, et il écarte avec mépris l'idée d'être ennuyé par tout ce qui peut ressembler à une comptabilité en règle. Il tiendra bien un mémorandum sur lequel il griffonner à ses entrées au crayon, mais ce sera tout. Quand il reçoit des factures, il les jette pêle-mêle dans un tiroir, et quand il y a quelque argent, il plonge sa main dans le tiroir en tire quelques unes des factures les plus anciennes et les paie ; mais il ne sait jamais de quel côté se trouve la balance.

Nous sommes heureux que tous les épiciers n'agissent pas ainsi, mais ceux qui opèrent de cette façon ne sont pas l'exception.

Nous connaissons plus d'un épiciers de détail qui ne tiennent jamais compte de leur stock et nous en connaissons un qui fait de grosses affaires et n'a jamais su ou il en était pendant vingt-cinq ans.

Quelques épiciers sont exactement aussi peu sensés en achetant des marchandises. Etudiez l'art d'acheter et ne craignez pas d'acheter si vous achetez bien. Un épiciers est bien mieux avec un petit compte de banque et un fort stock de bonnes marchandises bien achetées qu'avec un gros compte de banque et un