

l'on peut vendre en toute sécurité et souvent aussi de l'opportunité de poursuivre pour des comptes en souffrance.

On ne peut déléguer une telle somme de pouvoirs à un homme sans cervelle et qui n'aurait d'autre mérite que de savoir parler longtemps. On ne les donne qu'à des gens capables de les exercer avec discrétion, et c'est en les exerçant que le voyageur fait son éducation pour passer patron. Un homme d'expérience peut facilement juger du caractère de ceux qui sont à la tête d'une maison par le genre de voyageurs que la maison emploie. Le négociant imprévoyant estime que deux voyageurs à \$600 chacun lui rapporteront plus qu'un voyageur à \$1200; mais c'est cette classe de négociants qui se plaint toujours que les voyageurs sacrifient les marchandises et ruinent le commerce.....

"Je ne connais pas d'école, de collège commercial, de position qui offre autant de facilité pour l'éducation et l'acquisition de connaissances que celle de voyageur de commerce. Il doit être bien obtus en effet, celui que ne peut rien apprendre des gens qu'il rencontre tous les jours. Les esprits les plus éclairés ne se trouvent pas il s'en faut exclusivement dans les villes. Dans les magasins de la campagne se trouvent des hommes qui lisent et pensent, ce que beaucoup d'entre nous n'ont pas le temps de faire en ville. Cela me rappelle la réponse de cette petite fille à qui sa maîtresse demandait: Qu'est-ce que c'est que la mémoire? —C'est la chose avec laquelle on oublie", dit elle, et ceux d'entre nous qui s'attellent chaque jour aux affaires d'un commerce de ville savent que cette réponse est extraordinairement exacte.

Le voyageur de commerce doit résoudre des problèmes qui ne se posent jamais au commis vendeur en ville: problème concernant les méthodes d'affaires, les moyens d'arriver à un but, la manière de gagner l'oreille d'un client etc. Chaque jour, à chaque heure, il entend raconter l'expérience des hommes avec d'autres hommes; chaque jour et à chaque heure il apprend des détails qui couvrent toutes les phases de la vie commerciale. Si sa cervelle n'est pas de bois il s'acquiert ainsi une expérience qui sera pour lui d'une immense valeur.

Il n'y a pas de position qui, honnêtement, exige autant qu'on y dévoue tout son temps et toutes ses pensées. Les patrons ont le droit de demander que toutes les pensées tout le temps, toute la vie du voyageur sur la route soient employées à leurs affaires. Des voyageurs ont souvent fait une clientèle à leur maison par leur amabilité et leurs qualités sociables; et ceux qui réussissent comme voyageurs et qui à leur tour deviennent des marchands prospères sont ceux qui n'ont jamais trouvé la journée trop longue pour leur ouvrage sur la récolte.

Par-dessus tout, dit le conférencier, en terminant, ne perdez pas votre temps à vous l'amoindrir. Remerciez Dieu tous les jours de votre vie de ce qu'il vous a donné la force et la santé et n'enviez à personne sa richesse ou sa position. Les neuf dixièmes du plaisir que donne l'argent sont le plaisir que

l'on a à le gagner, et ce plaisir est dans notre pays, à la porte de tous ceux qui en veulent. Personne que vous-même ne peut vous forcer à rester pauvre. Mais il y a quelque chose de plus élevé que de faire simplement de l'argent, c'est de gagner le respect de vos camarades l'estime de vos amis, l'amour d'une bonne femme et un bon témoignage de sa propre conscience. Ces biens là durent plus longtemps que l'argent et forment un noble patrimoine et je vous les souhaite à tous du fond du cœur.

LE DIRECTORY DE LOVELL

Le *Directory* de la cité de Montréal est devenu un ouvrage indispensable à tous ceux qui sont dans les affaires; il est entré profondément dans nos mœurs tout en produisant de jolis bénéfices à MM. John Lovell & Fils. Malheureusement, depuis quelques années, le travail de préparation de cet ouvrage est de plus en plus négligé; les erreurs y fourmillent et souvent ces erreurs sont préjudiciables à quelqu'un. Ainsi, il y a une foule de noms portés à la table par rue qui ne figurent pas à la liste alphabétique, etc.

Et lorsqu'on se plaint de quelque inexactitude, MM. Lovell & Fils répondent qu'ils ont invité le public à vérifier lui-même avant de mettre leur ouvrage sous presse. L'excuse est typique. Ces messieurs font un travail pour lequel ils reçoivent \$2.50 de chacun de leurs souscripteurs, sans compter le prix des annonces, et il faudrait que le public se chargeât de corriger leurs épreuves! Evidemment, MM. Lovell et Fils prennent leurs souscripteurs pour des imbéciles et ils ont tort.

Ils ont grandement tort, car le manque de soin, de méthode et de surveillance dans la confection et la révision de leur ouvrage produisent chaque année un plus grand nombre de mécontents, et il est probable que si une autre maison d'imprimerie entreprenait de publier un *Directory* en concurrence avec celui de MM. Lovell, il se trouverait dès aujourd'hui assez de mécontents pour assurer le succès de l'aventure.

LA CONSERVATION DES VIANDES

Le journal *Marine et Colonies* de Paris nous apporte la nouvelle de l'invention d'un nouveau procédé de conservation des viandes qui, si l'on en croit le confrère est destiné à produire une révolution dans le commerce des bestiaux et à doubler la valeur de nos fermes d'élevage.

Le procédé n'est pas dévoilé, ce qui se comprend en ce temps de brevets d'invention: mais voici ce qu'en rapporte le journal en question:

"Un chimiste espagnol, fixé en France depuis longues années et devenu Français de cœur, a découvert un procédé dont les résultats seront facilement compris par l'explication suivante:

"M. de Paola Marquez—c'est le nom de ce savant—prépare par son système un animal entier, un mouton par exemple. Devant témoins, il l'enferme dans une caisse qui est immédiatement scellée. On la rou-

vre au bout d'un mois. La viande est aussi fraîche qu'au premier jour. On coupe la bête en deux et on en laisse la moitié à l'air libre. On peut, soit la consommer, soit la conserver intacte pendant plusieurs mois! L'autre moitié a été de nouveau renfermée dans la caisse que l'on ne rouvre que lorsqu'on le juge bon... la viande est toujours fraîche et intacte. C'est la conservation indéfinie. J'en ai mangé moi que vous parle, qui datait de huit mois et qui avait toute la saveur de celle que vous venez d'acheter chez votre boucher."

Le confrère ajoute que l'inventeur doit céder son procédé au Ministre de la guerre, de France, à l'exclusion de toute autre nation, mais nous espérons que l'on ne permettra pas à une invention qui promet d'être si utile aux classes pauvres de l'humanité entière, de rester exclusivement au service de cette horrible mégère qu'on appelle la guerre.

LE MARCHÉ DU FROMAGE

Le *Herald* d'Utica, dans sa revue du marché du fromage dit:

"Si l'on se place au point de vue de l'acheteur, la saison n'a pas, jusqu'ici été prospère. On prétend, et nous croyons que c'est avec raison, qu'il n'y a eu que deux semaines où les acheteurs ont pu faire quelque bénéfice. Le reste du temps ils ont dû se compter heureux s'ils n'ont pas fait de perte. Le patron a-t-il fait de l'argent? Nous craignons que la réponse à cette question soit négative. Dans tous les cas, il n'a pas réalisé plus de 80c. par 100 livres pour son lait, et dernièrement même il a vu réduire ses recettes à 70c. par 100 livres. Où est le profit? Si l'on pouvait amener la production moyenne d'une vache à 6000 livres par année on pourrait peut-être en tirer quelque bénéfice même à 70c. mais tant que la moyenne restera à 3200 livres, comme l'établit la statistique de M. le commissaire Brown, les vaches peuvent à peine gagner leur nourriture.

"Est-ce donc l'expéditeur qui a fait du bénéfice sur le fromage à ces prix? Il y a probablement eu deux ou trois semaines au commencement de la saison, pendant l'existence du syndicat, où les exportateurs ont fait de l'argent avec le fromage américain. Depuis lors, cependant, il ne paraît pas qu'il y ait eu pour eux aucun profit et les agents des maisons étrangères n'ont pris aucun intérêt au marché.

Ni le cultivateur, ni l'acheteur ni l'exportateur n'ont donc fait de bonnes affaires cette saison sur le fromage, si nous en croyons les intéressés. Et pourquoi cela?

Il serait facile de prouver que la production du fromage dans ce pays et au Canada est trop considérable pour la consommation à cette époque de l'année; que le fromage actuel n'est pas de qualité à se garder tout l'hiver et par conséquent doit être écoulé dans la consommation à bref délai; que le commerce local est lourd et n'aide que le producteur à écouler son fromage. Mais il est aussi de fait que, si la production était réduite de moitié le marché ne hausserait que très peu, comparativement, car le lard fumé, le lard salé, le bœuf et le mouton gelé des pays

du sud sont à si bon marché qu'ils viennent directement en concurrence avec le fromage, comme aliments populaires, même au prix actuel du fromage.

"Désormais donc il faudra que le fromage d'été soit à bon marché, pour cette raison mais le fromage d'automne est gardé pour l'hiver; se conservant mieux et naturellement pourra se vendre à des prix plus élevés. Il n'y a aucun remède à cette situation, à moins d'un corner parmi les acheteurs et encore cela ne pourrait être que temporaire."

LE FROMAGE D'AOUT.

Nous venons de recevoir le quarante-quatrième bulletin du collège agricole de Guelph, Ont., dont nous citons les passages suivants qui ne manqueront pas d'intéresser une grande partie de nos lecteurs:

La réputation d'une fromagerie dépend beaucoup de la qualité du fromage qu'elle fabrique en août, septembre et octobre. Le commencement d'août est un temps propice pour tout fromager qui n'a obtenu qu'un succès partiel durant les chaleurs, pour refaire sa réputation et celle de sa fromagerie. La comparaison des prix réalisés dans les fromages d'Ontario avec les rapports venus des marchés des États-Unis montre que les fromages canadiens sont en demande à de plus hauts prix que les fromages américains. Il est évident que nous avons gagné en réputation et en faveur auprès des importateurs anglais et des acheteurs. Tous ceux qui visitent les fromageries et achètent de leurs produits savent parfaitement que cet avantage est dû à la véritable science d'a peine le quart de nos fromagers. Il est vraiment impossible d'aider à prospérer des gens qui s'occupent de la fabrication du fromage sans ambition ou aucune aspiration à mieux faire.

Cependant nous désirons leur donner ici certaines informations qui, si-elles ne leur profitent pas, du moins auront le mérite de ne pas leur être préjudiciables.

Bientôt arriveront d'Angleterre, par câble, des ordres nombreux pour "fromage frais d'août." Ces quelques mots comprennent une saveur riche et douce qui se conserve pour le commerce d'hiver, un corps solide, ferme et "substantiel" un extérieur bien fini avec une croûte nette et brillante, sans aucune crevasse, une enveloppe conservant son apparence fraîche et ne paraissant pas prête à moisir.

Afin d'aider les fromagers à faire du fromage qui puisse être expédié de manière à rencontrer ces ordres, nous attirons l'attention sur certaines choses, soit en dedans soit en dehors des fromageries, qui demandent leur soin immédiat et particulier.

La pression doit se faire très graduellement. Le fromage doit être mis dans les bandes quand on le tourne dans le moule moins de deux heures après qu'il a été mis dans les presses. Le lendemain, il faudra le tourner quelques fois dans ce même moule. Quand il est possible de le faire, il serait bon de presser le fromage pendant au moins vingt heures.

Efforcez vous de persuader à tous ceux qui envoient du lait à votre