

nufacturier veut que ses produits aient une prise permanente sur le marché, il doit compter avec deux éléments — le marchand de gros et le détaillant — aussi bien qu'avec le public consommateur. Le manufacturier avisé se liera d'amitié avec les deux, et partagera avec chaque partie un profit raisonnable, comme part qui lui est due pour avoir mis ses marchandises sur le marché. Les hommes les plus réfléchis qui ont étudié l'art du commerce aujourd'hui se sont accordés pour reconnaître que le véritable succès a pour base logique le marchand de gros et le détaillant.

Le manufacturier qui peut se procurer la coopération du marchand de gros n'a pas besoin de s'occuper du sort de ses marchandises. Le marchand de gros, avec son personnel de vendeurs, ses facilités économiques et coopératives pour tenir de nombreuses lignes, ses connaissances des conditions locales, son influence reconnue auprès du détaillant, l'obligation peut-être que le détaillant lui doit pour ses faveurs passées, sa connaissance des circonstances financières — toutes ces choses sont entre les mains du manufacturier qui veut gagner le marchand de gros à sa cause. Tout cela est d'une valeur beaucoup plus grande que toute demande que l'on puisse concevoir de la part du consommateur, demande qui peut durer quelques heures ou quelques jours et s'évanouir à l'apparition d'une combinaison plus habile.

La publicité faite au point de vue du consommateur ou même du détaillant a sa valeur particulière et peut rembourser ce qu'elle coûte si elle est faite intelligemment, mais d'ordinaire, le manufacturier est atteint d'une rage folle d'annoncer par affiches et de pancartes à poser sur des portes de granges, qui amusent plutôt qu'elles ne convainquent le public. Il se tient devant le magasin de l'épicier et hurle sur un ton d'égoïsme et de méfiance, sans penser une fois à entrer et à s'entendre sérieusement avec l'épicier. Combien plus efficacement pourrait-il dépenser une partie de ses fonds s'il s'adressait directement à la clientèle, au marchand de gros et au détaillant, de la même façon, s'il choisissait des journaux dignes de confiance, réellement mis entre les mains des commerçants, s'il y faisait paraître des arguments simples concernant les marchandises, faisant appel à l'épicier comme homme d'affaires, s'il lui montrait où son intérêt, de même que celui du manufacturier, peuvent être mis en danger, s'il lui parlait dollars et cents. Si les marchandises et la proposition faite ont un mérite, l'épicier intelligent écoutera. Et une fois qu'il sera convaincu, il le restera pour toute sa vie. C'est une publicité de ce genre, appuyée sur un mérite réel des marchandises, qui a placé quelques articles courants du com-

merce de l'épicerie, les a mis depuis longtemps dans une position, dont rien ne peut les ébranler. N'importe quel épicier peut s'en rémémorer une vingtaine dans une minute.

La grande erreur commise par la moyenne des gens qui annoncent beaucoup, c'est de dépenser leurs ressources en annonces faites au public, oubliant complètement qu'il y a une autre voie par laquelle on entre tout aussi directement dans la confiance de la clientèle. Transporter tous ses oeufs dans un même panier, c'est une mauvaise pratique. Il y a plus d'un moyen de créer une demande, et la campagne perpétuelle de publicité faite pour le consommateur a été très surfaite. Souvenez-vous que "l'homme derrière le comptoir est l'homme qui vend les marchandises" et qui les vendra toujours.

LA CONNAISSANCE DE L'ART DE LA VENTE

Attirer le public dans un magasin, cela ne prouve pas qu'on est passé maître en l'art du vendeur. La chose qui compte, c'est la vente à ces personnes de marchandises à des prix qui feront que, rendues chez elles, elles raconteront à leurs voisins tous les bons achats qu'elles ont faits. J'ai de bons vendeurs à mon emploi, disait un marchand, des hommes sur l'honnêteté et la diligence desquels je peux compter, qui ont une connaissance suffisante du genre de mes marchandises, pour savoir comment traiter les personnes qui sont attirées par de véritables occasions. Et cela me rappelle que je fais toujours de grandes ventes d'occa-

sion, que je vends souvent des articles à perte réelle; mais je regagne cette perte sur d'autres articles, et les gens parlent de mon magasin tant que ces ventes durent. Nous suivons toujours logiquement et fidèlement les raisons annoncées pour lesquelles la vente est faite. Dès que la vente commence, je la dirige en personne tout en aidant à servir la foule, et j'attire son attention sur les prix des articles annoncés, qui valent plus que les prix marqués. Je ne me sers pas de grandes enseignes, rédigées en termes sensationnels, qui couvrent les portes et les vitrines; une enseigne ordinaire annonçant la vente me suffit.

VISEZ A LA PERFECTION

La perfection dans tout ce qu'on entreprend est évidemment impossible en ce monde; cependant il n'en est pas moins vrai qu'il est avantageux de toujours viser à la perfection: perfection dans les achats, ce qui consiste à obtenir les marchandises les meilleures pour le prix; perfection dans les ventes, qui consiste à faire une vente à chaque demande; perfection dans le service, qui consiste à plaire aux clients et à satisfaire leurs désirs en tout temps.

Naturellement on échoue toujours plus ou moins dans chacune de ces choses et il serait insensé de dire qu'il est toujours possible de réussir; mais ce qu'il faut comprendre, ce que tout observateur attentif admettra, c'est que l'homme qui a toujours en vue la perfection, qui s'efforce constamment de l'atteindre, s'approchera beaucoup plus

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.