

que meilleurs commerçants sont les autres détailliers de la ville, meilleurs compétiteurs sont-ils. Ce fait peut ne pas faire impression sur vous au premier abord, mais il devient simple avec un peu de réflexion. La plupart des détaillants semblent avoir en vue de ruiner le commerce de tous les autres détaillants de la ville, pensant évidemment réduire ainsi la compétition et se faire un plus grand nombre de clients. Toutefois c'est rarement le résultat obtenu. Aussitôt qu'un marchand ne peut plus continuer les affaires, un autre consent à essayer sa chance au même endroit, et le détaillant qui essaie de détruire toute concurrence s'aperçoit que son entreprise lui prendra tout le temps de sa vie et le laissera pauvre.

Chaque fois qu'un marchand est sur le point d'être ruiné, il inaugure une grande vente à prix réduits, car il est forcé de trouver de l'argent à tout prix et, pendant ce temps, vous faites très peu d'affaires. Puis la balance du stock peut être vendue en bloc et l'acheteur entre en affaires avec une vente à prix très réduits comme introduction. Il a moins payé pour ses marchandises que vous pour les vôtres, car il les a achetées à un prix inférieur au prix coûtant; alors quel profit un tel acte peut-il vous rapporter?

Chaque nouveau concurrent est une quantité inconnue pour vous. Il peut n'avoir aucune idée de ce qu'il en coûte pour faire affaires et en conséquence il vendra à peu près au prix coûtant, tout en pensant faire un bon profit. Trop de petits commerçants se figurent que la différence entre le prix coûtant et le prix de vente forme le profit; ils oublient toutes les dépenses. Plus souvent vos concurrents changent, plus souvent vous rencontrez ce genre de compétition. Est-ce désirable?

Si vous avez un commerçant réellement bon, comme concurrent, cet homme ne commettra pas d'impair. Il sait que son profit doit dépasser le prix coûtant des marchandises et leur prix de vente et, quand il fait une vente à prix réduits, il ne sacrifie pas son stock entier à n'importe quel prix. Il fait cette vente pour se procurer de l'argent, mais non parce qu'il est forcé de convertir ses marchandises en espèces sonnantes pour payer ses créanciers. En somme, il fait ce qu'on peut appeler de la compétition honnête et bonne. Il n'a pas le temps de dire des choses désagréables à votre sujet ou sur votre magasin; mais vous vous apercevez qu'il a tout le temps voulu de se joindre à vous dans toute action destinée à accroître le commerce de la localité.

C'est là qu'est la principale différence entre le commerçant véritable et l'homme qui désire être commerçant, mais n'est pas fait pour cela. Le véritable mar-

chand est un faiseur d'affaires. Toujours il contribue à augmenter le commerce de la localité et il ne compte que sur lui-même pour obtenir sa part des affaires lorsque celles-ci ont pris du développement. Si vous travaillez de concert avec un homme de ce genre, vous verrez qu'il vous aidera à augmenter vos affaires, tout en s'aidant lui-même, car il ne perd jamais de temps à dénigrer ses voisins; mais il essaie toujours d'assurer le succès d'autrui, sachant que le succès engendre le succès.

LES VENDEURS ET LE SYSTEME

Le succès d'un vendeur dans presque tous les commerces dépend beaucoup de son apparence personnelle, de son habileté à étudier et à comprendre l'acheteur en perspective, puis de son aptitude à causer d'affaires avec lui. Voilà les principes fondamentaux de l'art de faire des ventes. Ce que nous désirons prouver, c'est qu'un système et une méthode, quand ils sont appliqués comme ils doivent l'être, ne doivent pas être dénigrés, dit E. S. Stoors dans "Business Man's Magazine". J'ai essayé pendant plus d'un an de me faire une position comme vendeur, mais je n'y eus que du découragement, parce que je n'avais absolument aucune expérience. La persévérance, dit-on, est toujours récompensée. J'avais rendu visite et écrit au gérant d'une maison pendant quelque temps, quand finalement il me fit une offre que j'acceptai avec plaisir. J'ai passé les quelques premiers jours à étudier les prix du catalogue et la liste des marchandises. Je passai une semaine comme vendeur dans le magasin, après

quoil, je me lançai bravement dans ma position de commis-voyageur, soit pour y rester, soit pour être congédié. Les quelques premières semaines furent très pénibles. J'étais obligé, pour ainsi dire, de me créer toute une ligne de clients. Je n'avais pas de liste d'acheteurs possibles. Chaque endroit de la grande ville, à partir de la maison la plus humble jusqu'à celle des fonctionnaires des grandes corporations pouvait contenir un client. Il s'agissait de savoir par où commencer. Après avoir bien réfléchi à la chose, je me décidai à rendre visite aux bureaux situés dans la partie basse de la ville et je pensais qu'en agissant ainsi j'aurais tout autant de chance qu'ailleurs, car c'est souvent le bureau qui produit les revenus de la maison. Il me semblait que d'une certaine manière je ferais ainsi d'une pierre deux coups. Tout d'abord, je craignais de détourner un homme de son temps, ce qui me détermina sans doute à aller voir simplement autant de personnes que possible dans une journée, simplement pour faire connaissance, pour leur expliquer dans quel commerce j'étais, sans avoir l'idée de prendre une commande.

Chaque maison que j'allais voir était inscrite dans un répertoire. Ceci, bien entendu, me permit de me rendre compte facilement des opérations que je faisais avec une maison. Au bout de deux semaines, je commençai à faire ma seconde visite, en suivant l'ordre de ma liste que j'avais établie dans un ordre chronologique, après avoir inscrit les renseignements sur ma carte index. Cette visite me prit trois semaines, pendant lesquelles j'ajoutai un certain nombre de nouvelles maisons à ma liste. Au

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.