plus perspicace que cela lors qu'il en feuilleta un exemplaire, et c'est ici que la revue de commerce peut subir l'examen et la comparaison. Au point de vue de la qualité de la circulation, elle possède une supériorité indéniable sur toute autre publication. Elle remplit un rôle que ni le journal ni la revue mensuelle ne peuvent remplir, parce qu'elle s'adresse aux individus et non au gros public. Elle cause seulement des sujets qui regardent sa classe de lecteurs, en enseignant à ceux-ci de nouvelles méthodes d'affaires, la manière la plus avantageuse d'appliquer ces méthodes; en un mot, elle se fait précepteur dans le domaine qu'elle a choisi.

"L'enseignement facile qu'elle prodigue contribue au succès final de plus d'un jeune négociant travaillant dur et ferme, l'aide à traverser les moments et les endroits périlleux et le guide dans les sentiers sûrs.

"Il s'ensuit que chaque édition de telle revue est regardée par le lecteur comme une valeur réelle et qu'on l'étudie soigneusement pour en tirer profit. On collectionne même la revue afin de pouvoir y référer plus tard, et les annonces qu'elle contient gardent encore leur valeur alors qu'il y a longtemps qu'on a oublié celle du journal quotidien.

"Je pense que l'on conviendra que ces traits caractéristiques donnent droit à la revue de commerce à une position importante comme médium d'annonce.

"Maintenant, un mot du tarif.

"Il est vrai que les publications spéciales, règle générale, demandent plus cher pour l'annonce que le journal quotidien; mais que l'on ne perde pas de vue la valeur intrinsèque de l'espace qu'y occupe l'annonce, et qu'on nous dise, après avoir réfléchi, si les revues de commerce ne méritent d'avoir les prix qu'elles demandent.

"Comme de raison, il faut savoir choisir la classe de revues dans lesquelles on désire annoncer ces hautes variétés de marchandises; ceci est affaire de bon jugement; mais après être tombé à la bonne enseigne, que l'on compare donc un peu le résultat de l'annonce dans la revue et dans le journal quotidien proportionnellement à la circulation.

"On ne peut indifféremment annoncer avec avantage toutes sortes de marchandises dans les publications spéciales; mais il en est beaucoup qui peuvent y être signalées à l'attention et, pour les faire connaître, je préférerais payer cinq cents la ligne par mille de circulation à des revues de commerce que 2½cts à des journaux quotidiens, et les résultats justifiant cette assertion ne se feront pas attendre."

— o : o : o —

LE BUDGET DU PETIT MARCHAND

C'est dans des temps de crise comme celui que nous traversons en ce moment que les points faibles et susceptibles de correction apparaissent plus nettement. Les dépressions commerciales ont toujours cela de bon.

Nous allons pour aujourd'hui signaler une lacune qui a son importance.

Sans vouloir en rien enfreindre la liberté commerciale, il faut avouer qu'il y a des gens qui se mettent dans le commerce sans avoir, non-seulement le capital, mais mêmes les aptitudes ou les connaissances voulues pour leur assurer quelque chance de succès.

So fait commerçant qui veut; de là bien des naufrages. On est libre de se ruiner soi-même; mais le malheur est que le commerçant dépourvu d'argent ou d'expérience crée de la concurrence aux marchands sérieux et en entraîne souvent avec lui dans sa chute.

C'est ici qu'apparaît la nécessité des études économiques qui, entre nous, font déplorablement défaut chez nous. On trouve, dans le petit commerce, des gens qui n'ont pas même l'idée du budget et de l'inventaire domestique et commercial, et qui marchent au hasard. Le nombre de ces imprudents n'est peut-être pas très grand, mais enfin on nous assure qu'il y en a, surtout parmi les jeunes.

Le premier devoir du marchand, petit ou gros, est de se rendre compte, semaine par semaine, jour par jour si c'est possible, de sa recette et de sa dépense. Par ce petit registre tenu d'une manière régulière, avec l'aide de l'inventaire annuel du fonds de commerce, on est toujours sûr de voir clair dans ses affaires. Autrement, on risque de marcher en dessous sans s'en apercevoir.

Que penser, par exemple, du commerçant dont les ventes sont à peine de \$125 par semaine et qui ne maintient pas sa dépense dans les limites des profits que ce chiffre peut lui rapporter?

Voici le budget approximatif des dépenses d'un petit débit d'épicerie, par exemple :

Loyer	\$240
Licence	280
Cheval	100
Chauffage	50
Pertes	100
Nourriture et vêtement ..	400
Servante	100
Imprévu	150

\$1420

Il faudra donc au moins un profit de \$28 par semaine pour rattracher les deux bouts, et davantage pour pouvoir espérer faire des économies.

A moins de cela, on ferait mieux de fermer boutique. C'est au reste un petit

calcul très facile à faire tous les soirs en faisant sa cuisine.

Autrement, marcher à l'aveugle, c'est aller droit à la banqueroute.

— : o : o : —

MÊME ON TIENT DE SON SORT

Voilà un tic bien universel. Qui y échappe? Nous sommes encore à entendre quelqu'un dire de bon cœur: "Je suis content de mon sort."

Allez où vous voudrez, chez le riche comme chez le pauvre, chez l'homme instruit comme chez celui qui gagne son pain quotidien à la sueur de son front; partout vous n'entendez que murmures et lamentations.

Nous passions l'autre jour près d'un tonnelier jouant du marteau sur une grosse futaille: "Ah! disait-il, quel dur métier que le mien! toujours danser en rond autour de mes tonneaux, toujours taper sur des cercles!" — "Ouf! grignait son voisin le forgeron, le visage tout en feu, posant une pièce de fer rouge sur l'enclume, est ce vivre, cela, que de frire tout vif du matin au soir!" — "Eh bien, moi, je voudrais être charpentier, s'exclama le bottier piquant l'aiguille sur son banc, me voici toute l'année belle et longue à m'échiner dans mon petit coin noir; allons, sortons un peu, allons prendre une larme!"

— "Moi, dit le charpentier, j'en ai plein le dos de cette vie en plein air, l'été je rôtis au soleil, l'hiver je gèle tout vivant. Que ne suis-je tailleur d'habits!" — "Ah bien oui! parlons-en, dit le tailleur perché sur la table, l'aiguille à la main. Quel guignon d'avoir à passer ainsi sa vie!" — "Voici le dernier jour de grâce et la banque ne veut plus escompter, et mes pratiques ne me paient pas; que faire?" gémit le marchand en s'arrachant les cheveux, "j'aimerais mieux être cheval d'omnibus, conducteur de tramway, tout plutôt que je suis." — "Chançards, va! rumine l'avocat en se tenant la tête à deux mains, sur quelque dossier poudreux. Je préférerais faire du macadam que de me casser la tête sur ces ennuyeuses questions de droit."

Et il en est ainsi dans toutes les classes de la société, dans toutes les carrières. Tout le monde se plaint de son sort; personne n'en est content. "Si j'étais ceci, ou cela, je serais heureux!" Voilà le cri universel.

Ainsi va le monde.

F. T. GRAHAM.

— o : o : o —

La maison Laporte, Martin & Cie, vient de compléter son assortiment de poisson, pour le commerce du même. Nous invitons Messieurs les épiciers à leur faire une visite, ou à leur demander leur prix; il y a de leur intérêt.

↳ Voir l'annonce à la page 2.