

chards, St. John, N.-B.; W. G. Boorn, Vancouver.

Les représentants profitèrent de cette occasion pour offrir à leur collègue de Montréal, M. S. Robinson, en témoignage d'estime et de sympathie, un magnifique étui à cigares qui fut accepté avec plaisir et reconnaissance par le récipiendaire.

A cette réunion intime, M. O. S. Perault, dans une causerie fort intéressante au sujet de la publicité, a donné à ses auditeurs des conseils fort pratiques. Puis, tour à tour, les représentants ont fait connaître leur façon de procéder, le genre de publicité devant nécessairement varier plus ou moins d'un district à l'autre.

Il y eut musique et chant, pendant la soirée qui, au dire de ceux qui y assistèrent, passa trop vite.

On se sépara en se souhaitant une année heureuse et prospère avec l'espoir d'une pareille rencontre à la même date pendant de nombreuses années à venir.

AVANTAGES DES VENTES AU COMPTANT

L'homme qui peut s'arranger pour ne vendre qu'au comptant, a un avantage marqué sur celui qui fait crédit et moins de chance que lui de faire faillite. Pour cela, il faut qu'il soit homme d'affaires. On peut dire qu'il est possible de devenir riche et de réussir en donnant du crédit. Si vous considérez le nombre des faillites, vous constaterez que 90 pour cent de ceux-ci ont donné trop de crédit à des clients irresponsables.

Dès le début, l'homme d'affaire qui ne vend qu'au comptant peut acheter à meilleur compte. Ayant l'argent pour payer ce qu'il achète, il a l'avantage d'avoir un plus fort escompte et le plus bas prix du marché.

Il peut être enchérisseur dans toutes les transactions qui offrent des chances pour du comptant. Il n'y a pas un manufacturier ayant besoin d'argent qui offre des occasions à ses clients à crédit comme à ceux qui ont de l'argent comptant.

Il y a encore l'escompte qui n'est pas une mince partie des profits. Dans tous les cas qui se présentent, ces escomptes sont plus élevés que l'intérêt que paient les banques ou les hypothèques et sont l'actif le plus précieux dans les affaires.

Il arrive souvent que les manufacturiers et les jobbers sont contents de donner de grandes chances d'affaires à ceux qui offrent de payer avant que la facture soit due. L'audacieux peut ainsi réaliser de dix à quinze cents dans la piastra en offrant du comptant.

Celui qui achète et vend pour du comptant a généralement un stock de marchandises plus nouveau, plus brillant, plus frais et plus choisi. Il achète en plus petites quantités, se débarrasse

plus vite du vieux stock dans les ventes à sacrifice. Il est vrai que peut-être il n'aura pas un stock si considérable que son voisin qui achète à crédit, mais ses marchandises seront sa propriété et il n'aura pas le désavantage de la visite du collecteur, des protêts, etc.

Celui dont les transactions se font au comptant, fait une économie sur ses frais de comptabilité, cette dernière étant réduite à sa plus simple expression.

Lorsqu'une marchandise est vendue au comptant toute la transaction est terminée et la course du collecteur ou les écritures que nécessitent une entrée dans les livres, la facture, le timbre, etc., n'ont plus leur raison d'être.

Le client a tout intérêt d'acheter chez un marchand qui achète au comptant, car il peut se procurer à meilleur compte ce dont il a besoin.

Le marchand qui vend au comptant s'attire la clientèle de tous ceux qui veulent acheter pour la valeur de leur argent, c'est-à-dire au plus bas prix.

Il y a toujours eu du crédit et probablement il y en aura toujours, cependant, il serait à souhaiter qu'un plus grand nombre changent de système en adoptant ce moyen rationnel d'éviter la faillite et les désagréments que peut causer la vente à crédit.

ÇA ET LA

L'île de Manhattan que les trafiquants hollandais achètent aux Indes pour \$21 de verroterie et de bibelots, a une valeur immobilière aujourd'hui de \$4,430,853,061 d'après les livres d'évaluation des taxes. L'évaluation immobilière de la cité de New-York tout entière est estimée à \$6,333,177,904, en augmentation de \$267,009,518 par rapport à l'année dernière.

La taxe personnelle pour l'année n'est pas encore complètement calculée. Andrew Carnegie tiendra la tête de la liste avec une taxe de propriété personnelle de \$5,000,000.

Le consul américain à Brême, Allemagne, sur les méthodes employées dans ce pays pour la préparation des viandes pour l'exportation. Les jambons pour l'exportation sont généralement préparés à sec. Le jambon frais est mis dans du sel pur ordinaire (chlorure de sodium); on l'y laisse environ trois semaines, puis on le lave et on le fait sécher à l'air. Après huit jours d'exposition à l'air, le jambon est prêt à être fumé; ce procédé dure de six à huit semaines. Le jambon est suspendu dans la fumée de copeaux de hêtre, qui doivent brûler lentement sans donner de chaleur et sans faire trop de fumée. Le jambon doit être fumé parfaitement, mais graduellement et doit rester froid pendant toute la durée du procédé. On le nettoie alors et il est prêt pour l'usage.

Le charbon de bois, le graphite et les diamants ne sont que des formes différentes d'un seul élément chimique — le carbone. Jusqu'alors le carbone était considéré comme infusible; mais il paraît avoir été fondu au cours d'expériences décrites par le physicien italien. La Rosa au dernier congrès international de chimie appliquée. En soumettant du charbon de sucre très pur à la chaleur intense de l'arc électrique. La Rosa obtint une masse compacte de graphite. Quand cette masse fut refroidie brusquement, de menus cristaux transparents apparurent que leur forme, leur composition chimique et leurs propriétés physiques prouvèrent être des diamants.

• • •

La soupe à la tortue ne sera plus le mets des épicuriens riches, dit un rapport de Londres. La ville de Queensland a inauguré un commerce de tortues gelées; il en résulte que la soupe à la tortue pourra figurer sur la table de milliers de personnes qui, jusqu'alors ne pouvaient pas s'offrir ce mets délicat. Tout récemment encore, Birmingham était le centre du commerce des tortues gelées. Toutefois, un nouveau marché a été établi à Londres.

Le gérant de la nouvelle industrie dit: "Les tortues sont tuées peu après leur capture; on les salgne, on les fait geler et on les expédie en Angleterre par paquebot rapide. Il y a en ce moment 400 tortues environ à Londres.

"Ces tortues pèsent de 160 à 300 livres. L'une d'elles atteint 310 livres et vaut environ \$40. Sa valeur, vivante, serait de \$100, à cause de la grande difficulté que l'on a à obtenir des tortues vivantes en Angleterre. Les tortues gelées ont été trouvées satisfaisantes dans les principaux hôtels et clubs, de sorte que l'avenir du commerce des tortues gelées à Queensland semble brillant."

AVIS est donné par le présent qu'une demande sera adressée au parlement du Canada, à sa présente session, afin d'obtenir un acte constituant en corporation "The Retail Merchants Association of Canada", autorisée à établir des sections exécutives fédérales, provinciales ou locales pour les fins suivantes:—Surveiller les intérêts généraux du commerce de détail au Canada, représenter devant le parlement, les législatures ou cours l'organisation commerciale du Canada, arbitrer et régler les différends commerciaux entre ses membres, et faire connaître les noms de ceux qui manquent de payer leurs comptes à échéance; passer les règlements nécessaires pour l'utilisation de ces pouvoirs, et pour d'autres fins.

PAUL RAINVILLE,
Solliciteur des requérants.

Montréal, 15 décembre 1909.