

Fraser, E. W. Farrell, J. Robertson, S. Demers, J. Scanlan et S. D. Valières chargé de se rendre au comité de la charte, afin de discuter les intérêts des membres de la corporation des épiciers et de faire imposer une taxe spéciale sur les grands magasins—*Departmental Stores*—dont M. P. Dixon, dans un discours applaudi, fait vigoureusement le procès.

Le secrétaire de l'association, M. P. Gannon, reçoit ordre d'écrire au Comité de la Charte pour fixer la date de la réception de la délégation.

La question de la vente des médecines patentées et de certains produits dont les pharmaciens prétendent se réserver le monopole revient sur le tapis.

On décide de demander une entrevue à l'Hon. M. Marchand, Premier Ministre de la Province, à son prochain voyage à Montréal. Le Secrétaire reçoit ordre de demander audience au Premier Ministre.

M. J. B. Deschamps propose, secondé par M. J. P. Dixon de demander aux nouveaux membres de l'Association une cotisation de \$1. au lieu de \$2. pour la balance de l'année qui finit le 1er octobre. Adopté.

M. Dixon fait ensuite un chaleureux appel à toute la presse de Montréal, lui demandant de secondar les efforts des membres de l'Association des Epiciers et de les aider à mener à bonne fin l'œuvre commencée sous les auspices les plus favorables et avec un enthousiasme de bon augure, surtout si, comme nous en sommes bien convaincus, le commerce des Fêtes, apporte aux épiciers une ample moisson de dollars : c'est le souhait que forme pour ses amis la rédaction du *Prix-Courant*.

L'ordre du jour est épuisé et la séance est levée.

C'EST LE BON TEMPS !

De tous les mois de l'année, décembre est celui qui est le plus profitable au commerce de détail. Les fêtes de Noël et du Jour de l'An font délier les cordons des bourses les plus rebelles. Les froids, quand ils sont un peu rigoureux—et ils le sont généralement alors que le calendrier nous annonce que nous entrons dans la saison d'hiver,—apportent leur appoint au commerce des fêtes.

La saison, les fêtes sont, disons-nous, de puissants stimulants pour le commerce pendant ce mois, et les marchands ne demandent pas autre

chose que de voir s'emplir la caisse du comptoir et grossir le compte de banque. Il ne faut donc pas négliger de faire appel aux *bank notes* qui passent. Pour cela, il n'est pas besoin de se tenir à la porte et d'inviter les acheteurs à entrer et à vider portefeuille et portemonnaie. Il fait trop froid d'ailleurs et il vaut mieux s'adresser aux yeux qu'aux oreilles du passant. Une vitrine bien disposée, un étalage bien compris, des marchandises fraîches et de saison arrêtent mieux l'acheteur que ne pourraient le faire tous les discours.

Malgré tout le talent qu'un marchand possèdera de décrire sa marchandise, la description n'en vaudra rien si la marchandise ne flatte pas l'œil du client.

C'est donc la vue qu'il faut frapper, et les vitrines n'ont été inventées que dans ce but.

Soignez donc vos vitrines pendant les jours qui viennent, soignez-les plus que de coutume.

Variez les effets ; faites du nouveau, de l'intéressant ; évitez la banalité. Avec un peu d'imagination et quelque bonne volonté, du travail aussi, vous entretiendrez la curiosité du passant, il prendra l'habitude de jeter un regard sur votre vitrine, il s'intéressera aux articles que vous exposez, les examinera, étudiera peut-être même leur disposition et tout en faisant ou la critique ou l'éloge de votre patience, de votre bon goût ou de vos efforts, il finira par trouver l'article dont il a besoin et il achètera soit par nécessité, soit par caprice.

La tentation, tout est là. Si notre mère Eve n'avait pas été tentée elle n'aurait pas mangé la pomme.

Tentez l'acheteur et surtout tentez-le dans ses moments de faiblesse. Votre caisse, monsieur le marchand, n'en sera que plus grasse le soir. Tentez-le pendant qu'il met facilement la main à la poche. N'oubliez pas que les petits veulent leur *Christmas* et leurs étrennes. Les papas et les mamans ont le cœur tendre à la fin de l'année, faites un appel à la bourse des papas et des mamans et votre appel sera entendu. N'oubliez pas que papa et que maman se font mutuellement de petits cadeaux, afin de justifier le proverbe qui veut que "*les petits cadeaux entretiennent l'amitié.*"

Il y en a pour tout le monde ; petits et grands, riches et pauvres ; cadeaux chers, cadeaux bon marché. Il s'en fait dans tous les goûts, dans tous les genres et chaque branche de commerce, chaque branche d'industrie est appelée à la moisson.

Quel est le marchand qui ne voudrait profiter de la bonne aubaine ? La danse des écus commence. Partout ce ne sont que cadeaux ; les bijoux miroitent, les étoffes chatoyent, les poupées et les jouets sont aux mains des enfants ; un meuble est ajouté au boudoir ; un service de table nouveau est étalé dans les salles à diner ; un grand garçon lit dans un beau livre doré sur tranche et voilà là-bas une jeune fille qui est en arrêt sur une jolie boîte à parfum, tandis que sa sœur admire une superbe boîte à ouvrage.

Il y en a pour tout le monde.

Eh oui ! car dans le contentement, dans la joie des fêtes, au milieu des cadeaux, on se fait mille souhaits de bonheur et on les fait le verre à la main, on arrose les santés et on ne les arrose bien qu'après un excellent repas.

Montrez donc à vos vitrines, sans crainte et même hardiment, vos plus grosses volailles et vos plus belles pièces de gibier ; étalez orgueilleusement les succulents gigots d'agneaux, les roastbeefs juteux et les jambons savoureux. A l'œuvre donc, bouchers et charcutiers, ce sont de beaux jours pour vous aussi, que ceux des grandes mangeailles !

Il n'y a pas de grandes mangeailles sans bonnes beuveries et les flacons vont se vider. Les vins rouges et blancs sont de la fête et s'ils sont mousseux, ils n'en sont que plus goûtés ; comme eux et avec eux l'esprit pétille et anime les réunions.

Mais chut ! il y a des dames. N'oubliez pas de leur offrir de ces superbes pâtisseries, meilleures encore que belles et faites croquer par ces jolies petites dents que vous voyez là-bas, toutes ces délicieuses friandises.

Il y en a pour tout le monde.

Oui. Tous les genres de commerce, tous les marchands profitent des fêtes ; il se fait des cadeaux de toute nature, l'argent fond dans toutes les mains. En décembre, c'est fête partout : dans les plus orgueilleux palais, comme dans les plus humbles logis. Amis, faites ample moisson pendant ce mois. Souvenez-vous de la fable de la cigale et de la fourmi. Soyez la fourmi : amassez, amassez ; en décembre, c'est le bon temps.

CE QU'IL Y A DE BON

L'emploi du BAUME RHUMAL pour guérir la bronchite est facile, agréable et toujours efficace.