

que des sacs à argent. Les hommes qui font leur marque dans la société—ceux qui guident et dirigent l'opinion, les hommes réellement utiles et prospères—ne sont pas nécessairement des hommes riches, mais des hommes d'un caractère franc et d'une excellente moralité.

L'homme pauvre qui a eu la chance d'avoir un esprit cultivé, qui a mis à profit les occasions, sans en abuser, qui a passé sa vie du mieux qu'il a pu, peut jeter les yeux, sans le moindre sentiment d'envie, sur la personne qui n'a à son actif qu'un succès mondain — sur l'homme qui n'est simplement qu'un homme d'argent.

LES ESCOMPTE

Combien de marchands se rendent-ils compte de la valeur qu'ont pour eux les escomptes qu'ils peuvent obtenir sur leurs achats? Ces escomptes peuvent peut-être n'être pas considérables sur chaque achat, mais, à la fin de l'année, ils représentent une forte somme d'argent qui vaut la peine qu'on l'empoche. En outre de l'avantage qu'il y a à obtenir ces escomptes, le prompt paiement de vos factures vous place sur un bon pied vis-à-vis du marchand de gros et, si jamais vous avez besoin de crédit, il ne vous sera pas difficile de l'obtenir; d'autre part, si vous avez l'habitude de lais-

ser vos comptes courir aussi longtemps que possible, cela ne parle pas en faveur de votre compréhension des affaires ou de votre prospérité financière, dit "St. Paul Trade Journal".

Payez toujours vos comptes aussitôt que possible. Il vaut mieux acheter une plus petite quantité de marchandises à la fois et payer comptant en profitant ainsi d'un escompte, que d'en acheter une grande quantité à crédit. Le marchand qui obtient des escomptes sur ses achats peut vendre à meilleur marché et en conséquence faire plus d'affaires que celui qui laisse courir son compte aussi longtemps qu'il peut et perd l'escompte.

Les marchands de gros offrent des escomptes très attrayants pour que leurs factures soient payées promptement, et les détailliers ne devraient jamais laisser échapper les occasions qui leur sont offertes, si possible. Voici un bon argument à employer vis-à-vis de vos clients quand vous essayez de faire des affaires strictement au comptant. Dites-leur que s'ils paient comptant pour leurs achats, vous pourrez en faire autant, ce qui vous permettra d'obtenir un escompte et de vendre à meilleur marché. Faites appel à leur sens des affaires; ils se rendront compte de la justesse de votre raisonnement, et vous n'aurez pas autant de difficulté à établir votre commerce sur une base de paiement au comptant.

LE NECESSITE DE LIRE LES JOURNAUX COMMERCIAUX

Il est absolument nécessaire pour tout marchand désirant réussir de se tenir à la hauteur de son époque et d'être renseigné sur tout ce qui se passe dans le monde des affaires. Il y a beaucoup de marchands dans les petites villes qui ne lisent jamais un journal, sauf peut-être la feuille locale, qui ne jettent jamais les yeux sur une publication commerciale de quelque sorte qu'elle soit et qui, par conséquent, ne savent rien de ce qui se passe en dehors de leur localité et très souvent, en savent assez peu. Ils ne pensent pas qu'il soit nécessaire de progresser avec l'époque et n'ont pas assez d'énergie pour désirer connaître ce qui se fait dans les grands centres commerciaux.

Des choses d'un intérêt vital pour tous les marchands se passent chaque jour dans le monde commercial, choses que les marchands devraient connaître et d'après lesquelles ils devraient agir, dit "St. Paul Trade Journal". Observez ce que les marchands vos confrères accomplissent par l'organisation et la coopération pour lutter au mieux de leurs intérêts. Abonnez-vous à des journaux commerciaux, qui vous renseigneront sur tout ce qui vous intéresse, vous et votre commerce. Ne craignez pas de dépenser quel-

La Meilleure Preuve

Que nous ayons pour montrer que les Thés Verts Non Colorés

"SALADA"

déplacent les Thés Japonais, c'est l'augmentation énorme de la demande qui en est faite . . .

PAS DE POUSSIERE

PAS DE SALETE

PAS DE DECHETS

PAS DE COSSES

PAS DE TEINTURE

CELA N'EST-IL PAS CONCLUANT

?

Délicieux dans la Tasse et Hygiéniques à l'Usage.

Paquets Scellés Uniquement.

Jamais Vendus en Vrac (in Bulk).