

METEAUX**Antimoine**

Le marché est à la hausse . . . 0.17

Pig IronPlomb, 15 lb.
Clarence No 3 30.00**FERRAILLES**

	La lb.
Cuivre fort et fil de cuivre	0.00 0.11
— mince et fonds en	
cuivre	0.00 0.09
Laiton rouge fort	0.00 0.10
jaune —	0.00 0.06
mince	0.00 0.06
Plomb	0.00 0.09
Zinc	0.00 0.14

	La tonne
Fer forgé No 1	0.00 12.50
— fondu et débris de	
machines No 1	0.00 16.00
Plaques de poêle	0.00 12.50
Fontes en acier malléa-	
bles	0.00 9.00
Poêles d'acier	0.00 5.00

Fer-blanc CharcoalNous cotons: 1c 14 x 20 7.25
suivant qualité.**Fer-blanc en Feuilles**

Et par cse	\$1.00
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net).	
Au Coke—Lydbrook ou égal	
1 C, 14 x 20, base bte	7.00
Au charbon — Terre — Dean ou égal	
1 C, 20 à 28 bte	9.00
(Caisse de 112 feuilles net).	
Caisse de 560 lbs.)	
Feuilles étamées	
14 x 60, gauge 26, B. W. G.	8.65

72 x 30, ———	24, 100 B. W. G. 9.55
72 x 30 ———	W. B. G. 10.15

Tôles galvanisées "Canada"Nous cotons: 52 feuilles, \$7.25; 60
feuilles, \$7.50.**Tôles noires**

Feuilles:	
22 à 24	3.80
26	4.00
28	4.10

Tôles Noires "Canada"

52 Feuilles	4.95
60 Feuilles	5.00
75 Feuilles	5.25
52 et 75 très rares.	

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse	Fleur	
Gorbals Queens de		
Best Head Lis		
28 G.	6.25	7.25 7.00
26 —	61.15	7.05 6.80
22 à 24G	5.60	6.75 6.55
		2 H F. de L.
18-20	5.75	6.65 6.35

Apollo

10% z.—28 Anglais	6.75
28 G — 26 —	6.50
26 —	6.25
24 —	6.05
22 —	5.85
16 à 20 G.	5.50
Moins d'une caisse. 25c de plus par	
100 livres.	
28 G. Américain équivaut à 26 G	
Anglais.	

SoudureNous cotons: barre demi et demi.
30c; garanti, 28¼c; "Wiping", 25¼c.
métal pour plombiers.**PLATRE**

Plâtre mêlé de sable, f.o.b. au	
char	5.50
dur (Hard all), f.o.b.	
20 tonnes et plus	11.00
(Plaster Paris) en	
barils, sur char	2.00

Etain en lingotsNous cotons: \$48.00 à \$49.00 les 100
livres.

Lisez les Annonces

DU

PRIX COURANT

elles vous donnent les
meilleures adresses où
vous approvisionner.

QUE DOIT FAIRE LE MARCHAND-DETAILLANT POUR SUBSISTER ?

(Suite de la page 17)

te de la valeur commerciale de la propreté? C'est un gros actif pour vous, et c'est un point qui est vite apprécié par le public, mais il y a la considération additionnelle qui prévient la perte par détérioration des marchandises et des lignes qui sont lentes et difficiles à vendre. Il faudrait des pages et des pages pour aborder le problème de la propreté et de la prévention de pertes, l'espace nous manque pour entrer dans des détails à ce sujet.

La valeur des vitrines

Nous voudrions, à présent, dire un mot ou deux de la valeur commerciale des vitrines et de la tenue du magasin. Avez-vous jamais considéré l'attention portée à ces matières par les magasins à départements? Avouez que l'arrangement d'une vitrine ou d'un magasin est une démonstration de vente que peu de mots peuvent égaler. Une vitrine bien dressée et un magasin convenablement tenu invitent les passants à y entrer, et attirent le patronage le plus profitable à un degré tel que les germes de commandes par poste n'ont aucune chance de s'y développer. Il est très important pour le marchand-détaillant de développer au plus haut point ses talents de dresseur de vitrine. Chacun sait qu'il y a un champ vaste d'amélioration à ce

poine de vue, que dans beaucoup de campagnes et même de villes, les vitrines de beaucoup de magasins ont un tel aspect de pauvreté et de détresse que leur vue est une invitation à aller chercher ailleurs un magasin à l'apparence plus agréable et plus accueillante. Plus le propriétaire d'un magasin acquerra d'habileté dans l'art de présenter sa maison, plus ses profits seront substantiels et n'est-ce pas pour ce résultat qu'il travaille?

La connaissance des marchés

Pour pouvoir rencontrer la concurrence et satisfaire le désir du client de payer le meilleur prix, le marchand-détaillant doit se tenir constamment au courant des prix des marchés en consultant chaque semaine les cotations de son journal de commerce. La majorité des marchands est tellement indifférente à ce point de vue, que les marchands de gros ont souvent beau jeu de leur faire payer des prix qui répondent peut-être aux exigences du fournisseur qui s'est chargé à un moment de hausse, mais qui ne correspondent pas du tout aux prix moins élevés du marché. Quand les marchés sont en hausse, comme cette année, il faut que le détaillant observe minutieusement le mouvement des cours pour profiter du moindre recul pour faire ses achats. Les magasins départementaux vendant par catalogue ou correspondance sont continuellement attentifs aux fluctuations du marché et font leurs achats quand ils pensent le marché avantageux. Les marchands-détaillants devraient s'inspirer de ce principe dans leur commerce.