

de notre artillerie et un tiers de notre infanterie. Nos lignes sont rompues sur plusieurs points, et nous sommes repoussés presque jusqu'à la rivière." Le Général Grant ne répondant pas, McPherson impatienté lui dit: "Eh! bien, Général, qu'avez-vous l'intention de faire?"

La réponse arriva rapide comme l'éclair: "Ce que je vais faire? Reforme nos lignes et attaquer au point du jour. Quelle surprise pour l'ennemi!" Résultat: les Confédérés étaient en pleine retraite le lendemain matin, avant trois heures.

Tout homme qui a réussi, a passé par des crises semblables, et a évité un désastre en reformant promptement ses lignes et en ne perdant pas de temps pour recommencer la lutte.

LE DETAILLEUR — SES PROBLEMES

Dans tous les magasins de détail, il y a des articles que l'on vend deux pour vingt-cinq cents; Ce qui a permis à la "Washington Shirt Company" de Chicago, de faire une bonne annonce, en se servant du demi-cent qui restait sur la vente de faux-cols à douze et demi cents. Pour cela, la dite compagnie, fit frapper des jetons en aluminium, de la dimension d'une pièce de vingt-cinq cents. Sur un des côtés de ces jetons on lit: Bon pour 1/2 cent, sur le prix des faux-cols à 12 1/2 cents; tandis que sur l'autre on lit: "La monnaie du peuple—Washington Shirt Co.—Nous économisons votre argent et nous le frappons". Quand un homme achète un seul faux-col ou un chemise de dessous de soixante-deux cents et demi, en balbriggan, on lui donne comme change un de ces jetons d'un demi cent. Dans deux magasins, on s'est aperçu, jusqu'à présent, que très peu de ces jetons retournent au magasin pour être rachetés en monnaie courante. Les messieurs préfèrent garder ces jetons comme monnaie de poche. Le cours de ces jetons est d'environ 1/2 cent pour chacun; donc le magasin distribue une sorte d'annonce

Tel. Bell No. 15.

L. Z. Magnan

Manufacturier de

Biscuits et Sucreries

MAISON FONDÉE EN 1876.

Vingt-huit années d'expérience dans la fabrication des Sucreries et des Biscuits me permettent d'offrir au commerce des produits irréprochables sous le rapport de la fabrication, de la belle apparence des différentes qualités. Mes prix peuvent, tout comme mes marchandises être comparés à ceux de n'importe quelle autre maison dans mes lignes. Je me ferai un plaisir de soumettre des cotations qui commanderont votre attention. Service prompt et poli; attention immédiate; ordres remplis et expédiés sans retard. Envoyez une fois et vous serez si bien servis que vous y retournerez toujours.

La Peptonine

Le véritable aliment des enfants, pur, stérilisé, approuvé par les analystes officiels, recommandé par les autorités médicales.
Se détaille à 25 cts la grande boîte.
Pour les cotations, consultez les prix courants de ce journal.
F. COURSOL, Seul Propriétaire,
382 Avenue de l'Hôtel de Ville. - MONTRÉAL



LE Bleu Carré Parisien

est exempt d'indigo, et ne tache pas le linge. Il est plus fort et plus économique que n'importe quel autre bleu employé dans la buanderie.

MEDAILLE D'OR.

TELLIER, ROTHWELL & CIE,

Seuls Fabricants MONTREAL.

nouvelle, très désirable, et à bas prix. Ce système du demi cent, pourrait, bien entendu, être beaucoup plus développé dans un magasin dont la clientèle est féminine, car les dames apprécieraient l'économie. Quelques-uns des grands magasins départementaux, ont senti la nécessité d'une pièce de monnaie d'un demi cent, et, même, ils ont demandé au gouvernement d'en frapper une. Mais, ce système de mettre soi-même en circulation des pièces d'un demi-cent, résout la question tout aussi bien. On pourrait exploiter cette idée au moyen, par exemple, d'un conjoint d'articles à sept et demi cents ou à douze et demi cents, et il ne serait pas déraisonnable de se figurer un magasin dit: "Magasin au demi cent." Magasin où tous les prix seraient en demi cents. Sur une idée aussi distincte et nouvelle, de nombreux petits magasins se sont acquis et de la réputation et une clientèle.

* * *

M. Rossbach de la Washington Co., a créé une grande entreprise en treize ans, après l'avoir commencée dans un petit magasin. Il a fait cela avec un petit capital. L'annonce a joué un grand rôle, bien que l'argent qu'on lui ait consacré provint des affaires. Commencant avec tous les désavantages inhérent à une petite affaire, ce M. par des recherches et des méthodes intelligentes, sortit de l'ornière dans laquelle s'engagent les petits magasins. Malgré sa dépense de \$25,000 d'annonces, il trouve que la vitrine est un des meilleurs moyens de rendre un magasin attrayant, et de le faire distinguer des autres. Il croit que les petits détailliers s'occupent trop peu de la vitrine. Pourtant, celle-ci doit servir de fondation à la prospérité d'un commerce. On a dit cela déjà bien des fois; cependant on peut encore le répéter.

* * *

M. Rossbach est un fervent de la nouveauté dans les vitrines. Naguère, quand ses affaires étaient beaucoup

Ayant reçu une quantité de liqueurs des assureurs du grand feu chez **L. CHAPUT, FILS & CIE,** je suis en position d'offrir au commerce à des prix moindres que ceux d'importation, les marchandises suivantes :

- 10 barils de **HIGHLAND DEW SCOTCH WHISKEY**, environ 400 gallons presque à preuve.
- 18 barils de **BEN ALDOCKLEY WHISKEY**, environ 700 gallons 3 degrés au-dessus de preuve.
- 12 barils de **LOCK VENACHER**, environ 450 gallons, 3 degrés au-dessus de preuve.
- 5 barils de **OLD TOM GIN Bernard** 15 degrés au-dessous de preuve.
- 8 barils de **NIGHT CAP GIN**, 2 degrés au-dessous de preuve.

Toutes ces boissons ont été pesées et jaugées de nouveau, par M. Cameron, vérificateur public; et je possède un certificat à cet effet.

E. A. CARDINAL, Courtier en Gros et Agent à Commission

Telephone Main 3329

Visite ou correspondance sollicitée.

507 Rue Saint-Paul, Montréal.