

Guigan, au nom des chefs de départements du Grand Trunk, du Grand Trunk Pacific et du Central Vermont, lui offrit un bouquet de roses American Beauty, composé de cinquante fleurs, une pour chacune de ses cinquante années, et une coupe en or massif portant l'inscription suivante:

"Offerte à Charles Melville Hays, par les fonctionnaires des compagnies du Grand Trunk, du Grand Trunk Pacific et du Central Vermont, à l'occasion du cinquantième anniversaire de sa naissance, 16 mai 1906".

M. Hays, après avoir remercié ses collègues, répondit que les succès qu'il peut avoir remporté comme gérant de ces diverses compagnies sont dûs pour une grande part aux efforts sincères des hommes qui ont travaillé avec lui dans le personnel des fonctionnaires. Il fit surtout allusion à M. Wainwright. C'est grâce aux capacités et aux efforts consciencieux de ses hôtes que le Grand Trunk a si bien réussi, et M. Hays se déclare heureux de l'occasion qui lui est offerte d'exprimer sa gratitude à ses collègues pour l'aide loyale qu'ils ont donnée à lui et à la compagnie.

M. Hays proposa alors des toasts en l'honneur de MM. F. M. Morse et William Wainwright, toasts qui furent accueillis avec enthousiasme.

L'assemblée se sépara ensuite aux acents du God Save the King.

Les personnes présentées étaient: M. F. H. McGuigan, Jos. Hobson, W. E. Davis, A. Butze, G. T. Bell, N. R. Charlton, M. K. Cowan, H. Phillips, Frank Scott, J. Alex. Hutchison, J. E. Dalrymple, A. F. Read, J. E. Quick, H. G. Elliott, W. H. Biggar, John Pullen, R. S. Logan, W. D. Robb, W. McWood, W. H. Rosewear, H. W. Walker, Jas. Bryce, M. S. Blaklock, A. B. Smith, E. Donald, A. E. Beckett et E. Price.

Le "Prix Courant" s'associe aux fonctionnaires de la Compagnie du Chemin de Fer du Grand Trunk pour féliciter M. Hays, à l'occasion du cinquantième anniversaire de sa naissance.

GUIDEZ-VOUS SUR LES RESULTATS

S'il existe une bonne règle à suivre, c'est celle-là. Tenez compte de toutes vos dépenses et de leurs résultats. Surveillez attentivement aussi les différents articles de votre stock et remarquez ceux qui donnent les meilleurs profits. Ce sont peut-être d'autres marchandises qui ont besoin d'être poussées. Peut-être aussi que les marchandises qui vous rapportent le plus ont une vente maximum.

Si toutefois il est possible d'augmenter la vente de marchandises profitables, le marchand doit y employer toute son énergie.

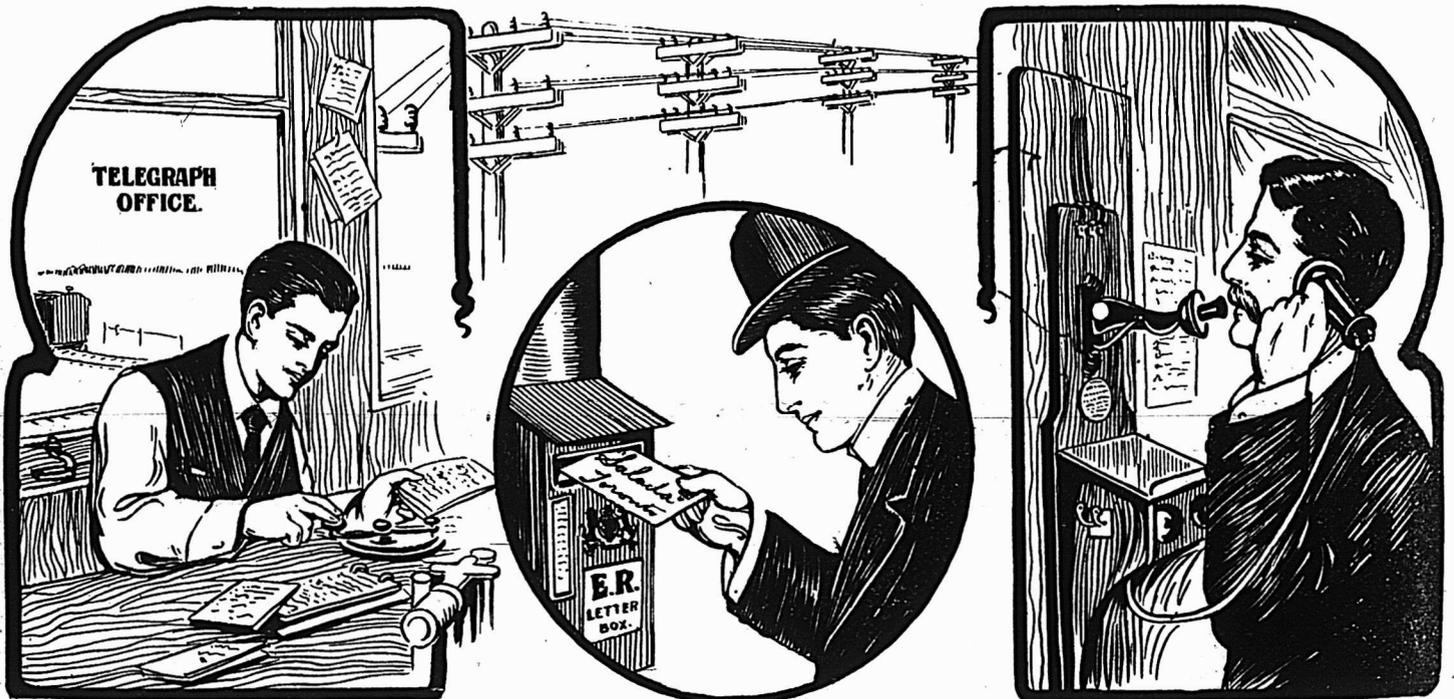
Si vous réussissez dans une certaine ligne de publicité, soyez encore plus entreprenant dans cette direction. Partout où des résultats se produisent, pénétrez-y plus profondément. C'est la manière de faire du mineur, parce que là où on a réussi, il est tout naturel d'espérer obtenir un succès encore plus grand.

A notre époque, où les commandes faites par correspondance peuvent être expédiées à un point éloigné en un jour ou deux ou, au plus, en quelques jours, il semblerait, dit un confrère, reproduit par "The Commercial", que la pratique de faire des commandes fréquentes aux marchands de gros devrait être suivie avec plus de soin. Il n'est pas nécessaire de mettre en magasin des marchandises pour toute une saison, et le marchand, obligé de vendre un lot d'articles démodés et de diminuer ainsi ses profits, est arriéré et coupable.

Combien préférable est-il de faire des commandes fréquentes et de recevoir tous les jours des marchandises fraîches, nouvelles, propres, attrayantes, qui plairont sûrement, attireront les regards, tenteront les acheteurs, au lieu de marchandises passées, qui ont subi de nombreuses manipulations et sont souillées et pour lesquelles il faut accepter des réductions de prix.

Si vous avez déjà fait cette erreur, n'y retombez plus. L'expérience coûte cher. Elle ne donne pas de bons résultats, au dis que le fait que votre magasin a la réputation d'avoir de bonnes marchandises et toujours quelque chose de nouveau vous procurera une clientèle très désirable.

Les Ordres par Lettre, Télégraphe et Téléphone arrivent à toute Heure.



Les Thés Verts de Ceylan "Salada" ont accaparé le goût du public.

"AUCUN THÉ JAPONAIS ne peut leur être comparé."

Ecrivez pour Echantillons à "SALADA", Montréal.