

lui rendirent la vue, mais lui firent encore perdre son regard louche.

“Ce dénouement eut un résultat très heureux pour notre savetier, car sa femme domptée par le miracle qui venait de se produire lui permit de vivre le reste de ses jours dans une heureuse solitude.”

Depuis ce temps, chaque savetier chinois, de New York à Shangai, porte des lunettes pour se mettre à l'abri des yeux louches, et... des douceurs au poivre rouge des épouses acariâtres.

Exportation du caoutchouc du Brésil : Pendant les premiers six mois de 1899, il a été exporté du Brésil 9,441,988 kilog. de caoutchouc dont 3,103,452 kilog. ont été expédiés en Europe, et 6,338,536 kilog. aux Etats-Unis. D'après la qualité il y a eu 5,271,167 kilog. de caoutchouc fin, 733,288 kilog. de mi-fin, 2,599,759 kilog. de sernamby et 897,774 kilog. de caucho.

Une exposition industrielle est projetée à Riga (Russie) en 1901, à l'occasion du 700^e anniversaire de la fondation de la ville.

L'emplacement choisi est Griesenberg près l'église St. Paul, faubourg de Moscou.

POUR RÉALISER LES CONDITIONS D'UNE BONNE PUBLICITÉ, TROIS CONDITIONS SONT NÉCESSAIRES : UN ARTICLE DE MÉRITE, UNE DÉPENSE JUDICIEUSE, ET DES ANNONCES ÉNONÇANT DES FAITS VRAIS.... RETENEZ CEI ET VOUS FEREZ SUREMENT LA CONQUÊTE DE LA CLIENTÈLE.

BIEN ACHETER

Marchandises bien achetées sont facilement vendues, dit un vieil adage commercial.

C'est vrai. Le commerçant doit donc s'efforcer de bien acheter, puisque les ventes lui sont rendues plus faciles par de bons achats.

On achète pour vendre et pour vendre avec profit ; de là la nécessité de suivre les fluctuations du marché afin de ne pas acheter à contretemps. Nous nous sommes déjà étendus sur ce point dans différents articles de ce journal.

Aujourd'hui, si nous considérons l'état du marché pour presque tous les articles du commerce, nous comprenons que les marchands soient fort embarrassés dans bien des cas.

La hausse est depuis longtemps à l'ordre du jour ; dans nos revues hebdomadaires nous ne cessons d'inscrire à la hausse des articles du commerce de ferronneries, d'épicerie, de marchandises sèches, etc...

En bien des cas, les avances sur la marchandise fabriquée étaient justifiées par une hausse dans le prix de la matière première ou par la rareté des articles. Mais la spéculation s'en est mêlée, comme toujours d'ailleurs, quand une marchandise prête au jeu de la hausse et de la baisse.

Dans notre dernier numéro, nous avons touché à ce sujet et, dans notre prochain numéro, nos lecteurs liront avec intérêt un article sur l'accaparement dû à la plume d'un savant économiste de notre époque.

Nous croyons le moment bien choisi pour mettre cet article sous les yeux de nos lecteurs, puisqu'il n'est question que de l'accaparement par les combines, les syndicats, etc...

En attendant, nous croyons devoir donner à nos lecteurs un conseil pratique. C'est le moment des forts