

“oléagineuse et splendide” à 30 centins le flacon, et ainsi de suite. Pour les comestibles, nous nous imaginons que les viandes de chien et de chat noirs, doivent être accrochées à la porte de façon à tenter les gourmets, qui n'ignorent pas la finesse et les qualités nutritives de ces animaux noirs, si fameux, et qui seraient un “préservatif contre les maladies.”

Le professeur Douglas parle de “jambons de chiens,” qui seraient salés dans la province de Shantung, et exportés ; mais il ajoute que leurs prix élevés ne les met à la portée que des classes riches.

En Angleterre, nous nous méfions des œufs, nous tenons à leur fraîcheur ; en Chine, un certain séjour en boutique leur donne plus de valeur. Tout Chinois ou toute Chinoise qui se respecte ne mangerait jamais un “œuf du jour.” On les cuit (les œufs pas les Chinois) beaucoup et on les conserve de plusieurs façons ; alors, quant ils sont restés au moins pendant six semaines, très-souvent même beaucoup plus, ils sont à point pour l'estomac chinois. Le Chinois n'aime pas davantage le beurre frais, il ne lui trouve de saveur qu'une fois rance ; la plus détestable des margarines fait son affaire. Les classes pauvres font leurs délices des crapauds, qu'ils achètent chez la dernière classe des commerçants. Les saute-relles et les cigales sont aussi vendues, dans le commerce, tout comme les fameux “nids d'hirondelles” si réputés dans le monde entier.

Sûrement, après cette description, l'épicier anglais remerciera la Providence.—(*The Grocers' Review.*)

THÉ VERT.—La maison L. Chaput, Fils & Cie, vient de recevoir un lot de 600 boîtes de Thé Vert Gun Powder qu'elle offre à des prix excessivement avantageux pour le commerce de détail. On fera bien de demander ses échantillons et prix avant d'acheter du thé.

## LA SIGNATURE COMMERCIALE

Un marchand signant sa correspondance commerciale devrait toujours apposer la signature qui représente la raison sociale de sa maison sur ses lettres, sur ses commandes et autres documents commerciaux.

Ainsi, par exemple, un marchand qui s'est associé avec son frère et qui a pris pour raison sociale, Bernard et frère, ne devrait pas signer Bernard frères, ce qui peut faire supposer qu'il existe trois frères ou plus associés, il devra donc signer Bernard et frère.

Il ne signera pas davantage Bernard & Cie, si la raison sociale est, comme nous l'avons dit, Bernard et frère.

Bien que la lettre soit signée de l'un des deux frères associés, celui qui la signe ne peut et ne doit pas la signer en son nom personnel ; ainsi, il ne devra pas signer Jos. Bernard, mais toujours Bernard et frère—un document qui engage la raison sociale, la maison de commerce en un mot.

Le marchand doit comprendre également qu'il ne peut se permettre des fantaisies dans la manière d'écrire son nom. Supposons que dans une même localité il existe deux marchands dont le nom diffère peu comme dans le cas suivant : l'un signe ou devrait signer Macdonald et l'autre McDonald ; si le premier signe en commençant son nom par Mc... il s'expose à créer une confusion entre son confrère et lui.

On ne s'imagine pas toujours ce que certains petits faits comme ceux que nous signalons aujourd'hui ont d'importance.

Un commerçant devrait toujours aussi avoir une signature bien lisible, quand il écrit sur une feuille où son nom est imprimé en tête, il est facile de savoir le nom de l'ex-