

blement des abattoirs. Pendant ce temps, des abattoirs avaient été établis à DeLorimier, à St Henri et Ste Cunégonde. Cette inaction de la part de la Cité fut la cause de la ruine des actionnaires de la Montreal Abattoir Co.

Or, en 1885, la Ville acheta les propriétés de la Montreal Abattoir Co. et de la Dominion Abattoir Co. pour le prix de \$300,000. Ces propriétés en valaient au moins \$600,000. La Ville revendit à une nouvelle Compagnie qui s'organisa sous le nom de "L'UNION DES ABATTOIRS DE MONTREAL". Le prix de cette dernière vente fut de \$250,000 soit \$50,000 de moins qu'elle n'avait payé. Mais en retour, la Ville se réserva 20 arpents de terre, soit 10 à l'abattoir de l'Est, (Hochelega) et 10 à l'abattoir de l'Ouest (St Henri). Dans son contrat avec l'Union des Abattoirs, la Ville de Montréal avait contracté l'obligation de maintenir ses cours à bestiaux et ses marchés aux animaux sur les terrains qu'elle s'était ainsi réservés et nulle part ailleurs.

De nouveau, la Ville ne tint aucun compte de ses engagements, et les cours à bestiaux du Grand-Tronc et du Chemin de fer du Pacifique ne furent pas abolies.

L'Union des Abattoirs poursuivit la Ville et la fit condamner à limiter les cours et les marchés aux animaux aux terrains qu'elle avait précédemment réservés.

Et c'est à la suite de ce jugement que la Ville, par arrangement s'obligea de payer \$5,000.00 par année pendant cinq ans, à la Cie de l'Union des Abattoirs. De son côté, la Ville obligea les Cies du Grand-Tronc, et du Pacifique à lui payer annuellement une somme de \$5,000.00 chacune, pendant cinq ans, en compensation des droits de marchés que ces deux Cies percevaient sur les animaux passant par leurs cours.

A l'expiration de ces cinq premières années, un nouvel arrangement fut bâclé entre la Ville, les Cies de Chemins de fer, et la Cie de l'Union des Abattoirs, par lequel le Grand-Tronc et le Pacifique s'obligèrent de payer à la Ville, pendant cinq autres années, la somme annuelle de \$7,500.00 et la Ville s'engageait à payer à la Cie de l'Union des Abattoirs, pendant le même espace de temps, une somme de \$10,000.00.

Cet arrangement prit fin en 1899, mais il a été continué de mois en mois jusqu'au 1er octobre 1900.

Par cet arrangement ou compromis, la Cie de l'Union des Abattoirs se désistait de toute réclamation de dommages contre la Cité. C'est pour cela que la Ville, aujourd'hui n'aura pas à rendre compte des droits de marché qu'elle a perçus elle-même à l'abattoir de l'Ouest (St Henri) car, en 1895, sous son contrat avec l'Union, la Cité avait cédé aux abattoirs tous ses marchés, et c'est ainsi que la ville de Montréal se trouve avoir payé à l'Union des Abattoirs \$5,000 pendant cinq ans et \$10,000 pendant cinq autres an-

Pour la qualité et la pureté,
achetez l'

Extra Granulé

Et les autres sucres raffinés
de la vieille marque de
confiance



Manufacturé par

The Canada Sugar Refining Co.

LIMITÉE.

MONTREAL

Ce n'est pas seulement une question de Gout—Mais une question de qualité, d'habileté et de propreté absolue, qui fait que les

Viandes de CLARK

sont les meilleures
à acheter ou à vendre.

nées, en règlement des droits de marchés qu'elle avait perçus, et dès que l'Union avait souffert à cause de la non-exécution par la Ville des obligations de son contrat.

L'ART DE VENDRE DES MARCHANDISES

Cet art consiste à vendre le plus grand nombre de marchandises possible au plus grand nombre de personnes possible et de créer une impression assez favorable pour que les mêmes acheteurs reviennent souvent au magasin. Cet art est parfaitement naturel chez certaines personnes. Mais toutes les autres doivent l'apprendre au moyen d'un travail pénible. Finalement, il y a des hommes qui ne peuvent jamais apprendre cet art et qui continuent jusqu'à la fin de leurs jours à faire des erreurs. Quand pour un vendeur le gain ne consiste qu'en le salaire hebdomadaire qu'il gagne, cet homme ne sera jamais d'aucun profit pour le patron qui l'emploie.

Pour devenir bon vendeur, il faut certaines qualités qui ne manquent pas complètement à la plupart des hommes, mais qui sont fréquemment plus marquées chez les uns que chez les autres; mais d'une manière générale, bien que je sache parfaitement qu'il y a des exceptions, dit un correspondant du "New England Gocer"; tout homme a en lui quelques-unes des qualités nécessaires pour réussir comme vendeur. Et bien qu'aucun homme, à moins qu'il n'ait les aptitudes spéciales qui font un bon vendeur ne puisse devenir supérieur dans son métier, cependant les vendeurs supérieurs sont si peu nombreux que celui qui est déterminé à devenir aussi bon vendeur que possible réussira dans cette carrière. Il vendra des marchandises aussi libéralement que tout homme ordinaire peut le faire et il gagnera et retiendra la confiance de ses patrons et de ses clients.

Le premier élément du succès est une certaine habileté. Le vendeur doit avoir une conversation assez facile et pouvoir parler d'une manière intéressante. Certains hommes n'y réussissent jamais. Ils ne savent pas quoi dire à un étranger. Ils sont plus ou moins embarrassés quand les circonstances les obligent à parler à des étrangers, comme la chose arrive fréquemment dans la vente des marchandises. Dans ce métier on a affaire à tant de personnes étrangères qu'il faut dominer cette faiblesse, autrement on ne réussira jamais.

La chose la plus importante, ensuite, consiste à garder son sang-froid. Il se produit tous les jours des choses exaspérantes dans tous les magasins de vente au détail et le vendeur qui ne peut pas conserver son sang-froid dans toutes les circonstances ne devrait jamais entreprendre ce métier. En dépit de tout, il arrive un moment où un homme est obli-