

et du Sénat du District, devra avoir, à bref délai, avec le Premier Ministre et les autres Membres du Cabinet, une entrevue dans le but de présenter au Gouvernement les raisons qui militent en faveur de la construction d'une cale-sèche de premier ordre dans le port de Montréal.

Il va de soi que, quand le gouvernement semble disposé à prendre toutes les mesures voulues pour permettre la montée du fleuve jusqu'au port national aux plus gros navires modernes, il prenne également les dispositions nécessaires pour que les navires du plus fort tonnage puissent être réparés et visités au terme de leur voyage.

Bien d'autres raisons pourraient être invoquées et le seront par la délégation, mais celle que nous indiquons et qui est dictée par la logique même des choses est à elle seule suffisante pour dicter au gouvernement la conduite qu'il doit tenir en pareille circonstance.

Nous ne croyons pas devoir douter que les Ministres, après avoir entendu les délégués, ne se montrent unanimes et sur la nécessité d'une cale-sèche à Montréal et sur l'importance de premier ordre qu'elle doit obligatoirement avoir si l'on veut qu'elle réponde aux besoins du port le plus important du Canada.

Le gouvernement peut accorder les mêmes avantages à d'autres ports qu'au

nôtre, nous n'y voyons pour notre part aucun inconvénient. Mais, il serait difficile de comprendre que le Gouvernement accordât à un port de second ou de troisième ordre une subvention qu'il refuserait au premier port du pays, pour créer une cale-sèche aux grandes dimensions dont le besoin se fait et se fera chaque jour sentir davantage.

NE VENDEZ PAS SANS PROFITS

Nous avons vu précédemment que, pour réussir en affaires, un marchand ne doit pas débiter avec un capital insuffisant et qu'il ne doit pas non plus acheter inconsidérément.

Mais bien acheter n'est pas suffisant, il faut aussi savoir vendre, c'est-à-dire vendre avec profit. Il n'est pas difficile de beaucoup vendre quand on sacrifie la marchandise.

En principe, il est anti-commercial de vendre une marchandise, un seul article sans que le marchand en tire profit.

Le marchand de détail ne peut pas espérer faire fortune rapidement, d'un coup. Il n'a pas à compter sur de gros contrats qui lui laisseront de gros profits. Aujourd'hui, dans le commerce de gros et même dans l'industrie, ces coups de fortune ne se rencontrent plus, la concurrence est trop grande.

C'est donc la multiplicité des petits profits, des tout petits profits même qui

compte. Le marchand n'en a pas à perdre; il ne doit en négliger aucun et à plus forte raison, ne doit-il pas vendre sans profit.

Est-ce que les frais généraux sont moindres pour les marchandises vendues à perte que pour celles vendues avec profit? Est-ce que le travail, est-ce que le capital ne doivent pas trouver leur rémunération aussi bien dans la vente du sucre et des marchandises de marque que dans la vente des fruits, des légumes, des vins et des liqueurs, du coton et de la soie, des chaussures et des chapeaux, etc.

L'excuse, c'est que le voisin vend telle marchandise à tel prix et qu'il faut bien faire face à la concurrence. Si le voisin est assez insensé pour vendre à perte, est-il nécessaire de l'imiter? Il y a des marchands qui ne s'occupent pas de ce que font leurs voisins, ils les laissent vendre aux prix qu'ils veulent, les laissent s'enfermer, se ruiner, ils font d'excellentes affaires en ne vendant rien sans profit.

Ce sont ces derniers et non les autres qu'il faut imiter.

SI VOUS APPROUVEZ

la ligne de conduite du "PRIX COURANT", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez-les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.

GANTS GARANTIS

Cette paire de gants est garantie donner entière satisfaction. Si elle est défectueuse comme matériel ou comme figures, nous la réparerons ou la remplacerons, si vous nous la renvoyez avec cette étiquette.



Le soin pris dans la sélection de la peau, la coupe et la confection des Gants "RYAN" nous permet de donner une garantie absolue avec chaque paire de gants portant notre nom.

Nous ne laissons aucune manufacture vous donner un plus grand équivalent de votre argent.

En Vente chez les Principaux Marchand de Gros.

E. H. Walsh & Co., Agents

Toronto, Montréal, Winnipeg, Vancouver.

Essayez notre NOUVEAU

GANT sans COUTURE

POUR LA

PERFECTION

DANS

LE STYLE, L'AJUSTAGE

... LA DURABILITE ...

Nous enverrons avec plaisir des Echantillons sur demande

PEWNY & CARRET, Gantiers Spécialistes,
GRENOBLE.

Seuls Agents au Canada:

Greenshields Limited

MONTREAL