

est demandé d'une certaine façon; mais chaque marchand peut voir ce qui convient à son propre commerce. Toutefois, il doit arriver à une compréhension parfaite de toutes ces particularités; ou bien, il manquera de nombreuses occasions d'augmenter ses bénéfices. Le préjugé contre les marchandises en paquets a presque entièrement disparu dans les grandes villes et les villes moins importantes; il existe encore dans les petites villes et villages et il augmente avec la distance qui les sépare d'avec les grands centres d'affaires. Il faudrait peut-être des années pour faire disparaître ce préjugé, mais il n'y a pas de doute qu'il disparaîtra quelque jour complètement.

Les marchands devraient faire quelques commentaires favorables, dans leurs annonces, sur les marchandises en paquets. Chaque fois qu'une occasion se présente d'expliquer tous les avantages qu'il y a pour les clients à se servir de marchandises en paquets, ils devraient le faire. Ils devraient chercher de toutes les manières possibles à faire ressortir les avantages des marchandises en paquets. Chacun peut par lui-même découvrir les côtés désavantageux. Il n'y a rien de tel, pour vaincre un préjugé, comme de faire quelques efforts, et ces efforts doivent être exercés sur des lignes qui conduisent au développement du commerce. Tout ce qui crée une impression favorable sur vos marchandises, tout ce qui appelle l'attention des acheteurs sur les bonnes qualités vous aidera sûrement à faire des affaires. Il est nécessaire d'appuyer sur les bonnes qualités, il n'est pas nécessaire de faire ressortir les mauvaises qualités. En conséquence, ceci vous aidera, et vous améliorerez votre commerce, en discutant le sujet chaque fois que vous le pourrez.

Il semble à peine nécessaire d'insister sur le fait que les marchandises empaquetées ont été introduites dans le commerce pour y rester. Elles y sont trop fermement établies pour être délogées, même si des marchands en avaient l'intention. C'est un des développements du commerce de l'épicerie, c'est un des changements qui a presque révolutionné quelques années et qui a, toute chose considérée, presque produit une révolution dans le commerce de l'épicerie, ou peut-être serait-il plus correct de dire un changement qui a presque révolutionné quelques départements dans ce commerce. Il semble certain que cette phase du commerce de l'épicerie est destinée à prendre encore un plus grand développement. C'est simplement une question de temps et une question d'une connaissance plus complète des besoins et des désirs de la clientèle. Le marché s'élargit d'une manière si constante, il augmente

La Peptonine

Le véritable aliment des enfants, pur, stérilisé, approuvé par les analystes officiels, recommandé par les autorités médicales.
Se détaille à 25 cts la grande boîte.
Pour les cotations, consultez les prix courants de ce journal.

F. COURSOL, Seul Propriétaire,
382 Avenue de l'Hôtel de Ville, - MONTREAL.

Cocoa "Perfection"

Etiquette Feuille d'Erable

Chocolat "Royal Navy"
Chocolat "Queen's Desert"
Chocolat "Cream Bar"
Chocolat à Glacer
Chocolat "Swiss Milk"
Cafés en renom

Reconnus pour leur pureté
et leur excellence.

The COWAN Co., TORONTO.

FABRICANTS

Le Remède du PERE MATHIEU



7 ans d'effort
Th. Mathieu

L'ANTIDOTE DE L'ALCOOL ENFIN TROUVE!
Encore une Découverte.

LE REMÈDE DU PERE MATHIEU guérit radicalement et promptement l'intempérance et déracine tout désir des liqueurs alcooliques. Le lendemain d'une fête ou de tout abus des liqueurs enivrantes, une seule cuillerée à thé fera disparaître entièrement la dépression mentale et physique. C'est aussi un remède certain pour toute Fièvre, Dyspepsie, Torpeur du Foie, ayant une cause autre que l'intempérance. Vendu par les Pharmaciens, \$1.00 la bt.

THE DOWD MILLING CO.

LIMITED.

Manufacturiers de Farines Supérieures, Patente Hongroise, Cosmos, Forte à Boulanger, High Loaf, Lily, Avoine roulée, Oatmeal et Cornmeal.

Entrepôts à OTTAWA, CAPACITÉ:
Moulins à OTT. 700 Barils de Farine.
QUYON, QUE. 100 Barils d'Avoine
PAKENHAM, ONT. roulée.
Communications directes 100 tonnes de Provende.

P. P. J. Demandez nos cotations
O. N. et W. par char mélangé.
C. P. R.
G. A. R. Lot de char ou moins-
G. T. R. Blé, Sarrasin, Avoine,
O. et N. Y. Semences de Céréales,
Expéditions par Rail Blé d'Inde, Fèves,
ou par Eau. Orge, Middlings.
Bureaux à OTTAWA et PAKENHAM, ONT.
QUYON et MONTREAL, QUE.; WINNIPEG, MAN.
Bureau d'Ottawa, 241 rue Wellesley.
Telephone 1563. Bureau de Montréal.
436, Batisse du Board of Trade.

d'une manière si soutenue de jour en jour, qu'il est presque impossible de suivre le développement des affaires. Bien plus, il y a toujours quelques commerçants qui ne peuvent pas ou ne veulent pas être convaincus qu'un changement s'est produit et que ce changement a pour effet l'amélioration du commerce et de ceux qui y sont engagés.

Étudiez votre clientèle et rendez-vous compte de l'emballage pour lequel ils font le plus d'objection. D'un autre côté, trouvez quel est l'emballage qu'ils préfèrent. Cela prendra du temps, mais en fin de compte, vous aurez accompli beaucoup pour vos affaires et vous retiendrez votre clientèle plus que vous ne pouviez le faire auparavant.

CE QUE SIGNIFIE L'EXPRESSION "AU COMPTANT"

Les mots "Strictement au Comptant" ne veulent pas dire vente au comptant dans certains cas et vente à crédit dans d'autres. Il ne devrait y avoir aucune exception; mais malheureusement il y en a.

Ce sont ces exceptions, c'est ce manque d'énergie suffisante pour mettre en vigueur la règle "Strictement au Comptant", qui font que de si nombreux marchands, qui essaient de faire des affaires au comptant, ne réussissent pas dans leur entreprise.

Si vous annoncez, dit "Grocers' Criterion", que vous vendez au comptant, ne faites pas autre chose. Ne faites d'exception pour personne. Refusez du crédit même à votre propre frère, s'il vous en demande.

Tout le monde désire être traité sur le même pied. Vous ne pouvez raisonnablement pas vous attendre à ce que certaines personnes viennent à votre magasin quand vous leur demandez de l'argent comptant, alors que vous faites crédit à d'autres. Ces personnes demandent à avoir le même traitement que les autres. Au jeu de comptant ou de crédit, le détaillant ne peut pas gagner s'il joue les favoris.

Si vous vendez au comptant, faites-le en réalité. Pas de demi-mesure. Il faut que ce soit du comptant dans tous les cas. Sinon, une grande partie de vos clients s'apercevra bientôt qu'il est avantageux de faire des affaires ailleurs.

Il n'est pas possible de vendre à crédit aux uns et au comptant aux autres, sans que ces derniers s'aperçoivent que vous faites des faveurs aux premiers, faveurs que vous leur refusez à eux-mêmes. Vous ne pouvez pas faire cela. On est forcé de le découvrir.

En outre, quand un client vous demande du crédit, si vous lui dites franchement que vous vous en tenez à votre règle, qui est de vendre au comptant, et