

NE VOUS ENCOMBREZ PAS DE MARCHANDISES

Il y a encore des marchands qui ne se rendent pas compte qu'il est avantageux pour eux de ne pas recevoir à la fois une trop grande quantité de marchandises. En voici un exemple, dit "Dry Goods Economist":

L'été dernier, un petit magasin plaça un ordre pour sa fourniture entière de bonneterie pour l'hiver. On s'était basé pour la quantité commandée sur les ventes des années précédentes. On pensait que toute la marchandise serait vendue avant la fin de la saison.

Au lieu de faire livrer la marchandise en plusieurs fois, une seule date de livraison fut fixée—15 septembre. En conséquence le lot entier fut reçu et dut être mis en stock avant le 1er octobre. Toutefois le magasin n'en avait vendu qu'une faible portion, quand la facture devint due et fut payée.

Evidemment il n'était jamais venu à la pensée du marchand que cet état de choses ne devait pas exister. Pourquoi se mettre dans l'embarras en immobilisant du capital sur des marchandises dont on n'a pas un besoin actuel—quand même on a assez de place pour les loger en magasin?

LA SAUVEGARDE

Nous engageons nos lecteurs à lire attentivement le rapport, que nous publions plus loin, de la Compagnie d'assurances sur la vie "La Sauvegarde".

Dans ce rapport apparaissent tous les éléments du succès.

Tout d'abord, le capital se trouve entièrement souscrit et on a pu placer la balance des actions à prime; ce qui, tout d'abord, implique une confiance absolue dans la Compagnie de la part des capitaux. La répartition des actions entre un grand nombre de mains, dans une classe choisie et pour des montants restreints est d'une excellente politique sous tous rapports. C'est ce qui permet au président de déclarer dans son rapport que les assurés ont, de ce fait, une garantie additionnelle de \$850,000 en sus de l'actif actuel.

Pour ses débuts, "La Sauvegarde" a sagement limité à un maximum de \$5,000 le risque individuel de ses assurés; c'est d'une bonne prudence.

D'ailleurs, les réclamations pour décès ont été pour l'année d'une proportion très faible, de \$2.79 pour mille alors que la Compagnie pouvait s'attendre à ce que cette proportion s'élevât à 7.91 pour mille. Comme conséquence du choix de ses risques, elle n'a eu à payer de ce chef que \$8,650 au lieu de \$27,835.

Nous avons donc des preuves d'une bonne administration et d'une sage prudence, c'est-à-dire des qualités qui font

le succès d'une Compagnie d'assurance.

Les résultats ne se font jamais attendre pour les Compagnies bien administrées, bien dirigées. Aussi, "La Sauvegarde", malgré les temps durs de 1908 pour l'assurance en général, a-t-elle augmenté le nombre de ses assurés, le chiffre de ses assurances et ses revenus de primes dans des proportions extrêmement satisfaisantes qu'on trouvera au rapport d'autre part.

Prix bas des thés—en dépit de la hausse

Le stock de thés bien assortis et bien achetés permet à la maison Laporte, Martin et Cie, Ltée, Montréal, de maintenir ses bas prix d'avant la hausse. C'est le temps d'acheter.

M. Fred. Magee, propriétaire de la marque de commerce "Méphisto" s'occupe uniquement de l'industrie des conserves de homard. C'est dire que les conserves portant cette marque sont des conserves de choix, préparées avec le plus grand soin. Ce sont des conserves que tout épicer devrait mettre en stock. Demandez les prix de ces conserves pour 1909.

Mettez bien en évidence sur votre comptoir et vos tablettes le fait condensé de la marque "Banner". C'est un produit excellent, de tout premier ordre, qui donnera satisfaction à vos clients. Voyez d'autre part l'annonce des propriétaires de cette marque, MM. John Malcolm & Son.

Un tonique parfait est toujours sûr de plaire à vos clients et de rapporter des profits par sa vente. A ce double point de vue, l'huile médicinale Sasso, importée par la maison Museo Commerciale Italiano, 43 rue St-Antoine, Montréal, est incomparable. Mettez-la en stock et offrez-la à vos clients; ils vous seront reconnaissants de leur avoir fourni un remède pour les affections dont ils souffrent.

DECES

M. J. Alfred Dupuis, depuis vingt-cinq ans à la maison Dupuis Frères, Ltée, est décédé le 10 avril après une longue maladie. Il était le frère de M. J. N. Dupuis, chef de la maison. M. J. Alfred Dupuis laisse pour déplorer sa perte, sa femme, ses quatre enfants et ses frères J. O. Dupuis, J. N. Dupuis et J. B. Dupuis, à qui nous présentons nos plus sincères condoléances.

Nous avons le regret d'apprendre la mort de M. Arthur Drouin, frère de M. Ferdinand Drouin, propriétaire de la maison Waldon-Drouin et Cie, chapeaux et fourrures en gros.

Nous offrons l'expression de nos plus vives condoléances à M. Ferdinand Drouin que plusieurs deuils successifs ont frappé depuis peu.

L'HUILE ESSENTIELLE DE CITRON

L'huile essentielle de citron est une huile odorante et aromatique, extraite du zest du citron frais et non du jus intérieur. On l'extrait facilement en râpant le citron avec une sorte de brosse faite de petites aiguilles. Cette action met l'huile en liberté et on peut la recueillir avec une éponge.

Le procédé de l'éponge est celui qui est généralement adopté en Sicile maintenant.

A Messine, on opère de la manière suivante:

Un homme, muni d'un grand couteau, détache adroitement le zest d'un citron en trois tranches; un autre homme prend ces tranches et en presse la partie extérieure contre une éponge, en pliant l'écorce de dedans en dehors de manière à briser les globules d'huile, mais non l'écorce. Cette éponge est comprimée périodiquement, et un homme travaillant de cette manière extrait environ 1-2 livre d'huile de citron par jour. Mille citrons donnent environ une livre avoir du poids d'huile, plus 9 gallons de jus de citron.

Dès que l'huile est ainsi extraite, on la laisse reposer et on décante la partie claire. On presse dans un petit sac la partie épaisse du fond, mais cette qualité est inférieure.

L'huile de citron ayant une composition analogue à celle de l'essence de térébenthine, et émettant une odeur à peu près semblable, elle est souvent adultérée au moyen de térébenthine, purifiée spécialement de manière à avoir très peu d'odeur.

Des tonnes de térébenthine sont employées à cette sophistication, et il est très difficile de dire avec certitude si de l'huile de citron est ou n'est pas adultérée au moyen de cette térébenthine raffinée, parce que ces deux substances sont des hydrates d'essence de térébenthine se rapprochant beaucoup l'une de l'autre et ayant la même densité.

Il faut surtout se fier à l'odorat. En Sicile, on l'essaye de la manière suivante: On verse un échantillon dans un grand verre et on agite après avoir placé la main sur le dessus du verre. On fait alors bien attention à la déviation et à la grosseur des bulles et de la mousse; on remarque la couleur, on sent l'essence, le verre plein, puis le verre vide. On découvre certainement la térébenthine de cette manière, s'il y en a plus de 5 pour cent.

L'huile de citron, souvent appelée à tort essence de citron, a une odeur et une saveur très agréables. On l'emploie beaucoup dans la pâtisserie, les sucreries, les liqueurs et les breuvages d'été; ce n'est pas seulement un produit de luxe, cette huile est très hygiénique. — (The Grocery World and General Merchant).