

aussi connaître les motifs qui ont provoqué la hausse ou la baisse des marchandises.

Grâce à la connaissance des causes des mouvements de prix, il peut et sait souvent prévoir si les prix monteront ou baisseront encore dans un avenir plus ou moins éloigné et il règle ici ses achats en conséquence.

Bien acheter, est-il besoin de le répéter, doit être le premier souci du marchand. Mais pour bien acheter, il faut nécessairement suivre l'état des marchés et pénétrer dans les causes qui peuvent le modifier.

Aujourd'hui, grâce aux journaux de commerce, le rôle du marchand est bien simplifié, il n'a plus à courir de droite et de gauche pour se renseigner; c'est un travail que le journaliste fait pour lui.

Tranquillement à son comptoir en attendant la clientèle, ou le soir après la journée d'affaires, confortablement installé devant sa table il peut méditer à son aise la lecture des quelques pages qui peuvent l'intéresser plus particulièrement.

Nous mettons au défi tout lecteur assidu d'un journal bien renseigné de nier que la lecture attentive de son journal ne lui a pas fait gagner dans ses opérations, dix, vingt, cinquante fois le prix de l'abonnement dans le cours d'une année et moins.

Le commerçant renseigné a tout avantage sur celui qui ne l'est pas; de deux concurrents, c'est le routinier, le nonchalant qui arrivera le moins vite au succès; dans tous les cas il y parviendra moins facilement; si toutefois ils y arrivent tous deux.

Dans le commerce on a toujours plus ou moins besoin de crédit. Ceux qui achètent leurs marchandises au comptant sont l'exception. Il est bon, en conséquence, quand on a recours au crédit, de se faire une bonne réputation auprès de ses fournisseurs moralement et commercialement parlant.

On peut avoir un bon caractère, être réputé honnête et intègre, mais cela ne suffit pas encore auprès des fournisseurs pour obtenir toute la somme de crédit que le marchand pourrait et voudrait obtenir. Le marchand qui jouit d'une réputation d'honnêteté et d'intégrité en affaires n'est pas rare, mais plus rare est celui qui est connu pour suivre de très près ses affaires et se tenir au courant de tout ce qui peut intéresser son genre de commerce.

Quelle opinion, veut-on, qu'un fournisseur ait d'un client qui, par exemple, est surpris et se montre indigné parcequ'on lui fait payer aujourd'hui \$2.25 une marchandise qu'il a payée \$2.00 il y a dix-huit mois. Alors que tous les journaux ont annoncé depuis longtemps la hausse de la marchandise et le nouveau prix ainsi que les raisons qui l'ont provoqué, le premier intéressé à connaître la hausse est celui qui ne la connaît pas; voilà la réflexion que ne manque pas de se faire le fournisseur et cette réflexion n'est pas une bonne note pour son client.

LE PRIX COURANT s'adresse aux marchands qui veulent se renseigner, qu'ils le lisent, ils y trouveront chaque semaine des informations utiles dont ils ne sauraient se passer et pour bien acheter et pour ne pas se discréditer auprès de leurs fournisseurs.

CATSUP.—Prenez un gallon de tomates bien mûres, ôtez la pelure; mettez au feu avec une chopine de vinaigre "Eureka," faites chauffer jusqu'au point de bouillir, passez dans un sac afin d'avoir le liquide; remettez au feu avec des épices, savoir, pour un gallon, quatre cuillerées de sel, quatre de poivre, trois de moutarde, trois de clou de girofle, une de clou mêlé de cannelle. Faites bouillir jusqu'à ce que ce soit assez épais; ajoutez un piment. Vous trouverez du vinaigre "Eureka" chez MM. A. Joseph & Sons, Québec.