

cherches d'informations utiles à son commerce.

Il n'en est plus de même aujourd'hui. La réussite en affaire n'est possible que pour l'homme qui se tient au courant des progrès réalisés chaque jour dans les mille et un détails que comporte une industrie quelconque, déconvertis nouvelles, améliorations, perfectionnement dans le matériel, variations dans les prix de la matière première, etc, etc

Tous ces renseignements, le journal de Commerce les réunit à grands frais pour en faire bénéficier son lecteur qui, lui, en retirera, somme toute, le plus grand profit. — (*Printers' Ink*).

## ÉPICIERIERS ET PHARMACIENS

Les épiciers, comme nous l'avions prévu, ont gagné leur procès contre les pharmaciens à l'assemblée Législative.

Les amendements à l'Acte de Pharmacie ont été étouffés devant le Conseil Législatif, étranglés sans discussion Apportés devant ce Conseil à la dernière heure du dernier jour de la session, les amendements n'ont même pas eu l'honneur d'être étudiés par nos Honorables, auteurs de la loi actuelle, qui ont été heureux de leur faire un enterrement de première classe en refusant de simplifier les formalités ordinaires de procédure. La forme, il n'y a que ça pour nos braves conseillers ; c'était le seul rempart qui pouvait les protéger de la curiosité publique avide de connaître les arguments au moyen desquels on étoufferait la liberté du commerce et la justice des revendications des épiciers. Car, nous le savions et nous l'avons dit, ici-même, le Conseil Législatif ne devait pas donner sa sanction aux amendements votés par l'assemblée.

Les Conseillers Législatifs passeront, mais la liberté et la justice triompheront et demeureront.

Instruits par un demi-échec, les pharmaciens qui sentent le sol peu solide sous leurs pieds viendront à composition ; déjà, à Québec, ils étaient prêts à lâcher un morceau aux épiciers. Ils s'amenderont encore et peut être finiront ils par formuler des propositions acceptables pour tous. Mais, jusque-là, que les épiciers ne se reposent pas sur un bouquet de laurier ; qu'ils remportent la couronne toute entière, si les pharmaciens ne se placent pas sur le terrain assez facile, ce nous semble, de la conciliation.

Il en coûtera moins aux pharma-

ciens de se mettre d'accord avec les épiciers que de guerroyer contre eux.

Pour nous, notre devoir reste le même, celui de combattre pour la justice et la liberté commerciale et, à l'occasion, nous recommencerons la lutte avec la même vigueur et la même indépendance.

A ce propos, nous ne pouvons que regretter le mutisme absolu de nos confrères commerciaux tant qu'a duré la lutte.

LE PRIX COURANT seul a pris position et s'est efforcé de mettre la lumière dans l'esprit de ceux qui, en dernier ressort, étaient appelés à juger le différend. Nous aurions été heureux de voir nos confrères se prononcer dans un sens ou dans l'autre au lieu de montrer une indifférence aussi marquée sur un sujet qui intéresse toute la classe commerciale. Car, comme nous l'avons fait remarquer, il n'y avait pas qu'un simple débat entre épiciers et pharmaciens ; il y avait avant tout, et surtout, une question de principes à trancher.

## LES USAGES DU TABAC

La mort récente du Général Thomas Lanter Clingman de la Caroline du Nord appelle l'attention sur les multiples applications du tabac comme remède des mille maux qui affligent l'humanité souffrante, remèdes dont le défunt sénateur s'était fait le propagateur le plus zélé.

Dans la Caroline du Nord, il a vu un chiqueur guérir un cheval dont les yeux étaient rouges d'inflammation au moyen d'un jet de salive chargée de jus de tabac.

Dans l'ouest et dans le sud-ouest, l'application d'une chique de tabac guérit de la piqure d'une guêpe ou d'une abeille ; on s'en sert encore contre les morsures de serpents.

Le général Clingman a employé les compresses de tabac en feuille contre les foulures, les blessures par armes à feu, et surtout contre les inflammations, contusions, il a également guéri, au moyen du tabac, des maux d'yeux, des maux de gorge. Il s'est guéri lui-même d'un érysipèle grave, et il a guéri au moyen de cette panacée quantité d'autres maux dont il s'est trouvé affligé juste à point pour expérimenter sur lui-même l'herbe chère à Nicot.

## UNE BONNE AUBAINE

Les affections de la gorge et des poumons ne résistent pas au traitement par le BAUME RHUMAL.

## L'ART DE GARDER-LA CLIENTÈLE

Tout épicier détailleur a deux catégories de clients : celle des clients réguliers et celle des clients de passage, de ceux qui n'adoptent pas un magasin spécial pour leurs achats. L'opinion des hommes les plus en vue dans cette branche spéciale d'affaires semble être que la clientèle régulière constitue l'âme et la force du commerce d'épicerie.

Dans ces conditions, les réductions de prix faites en vue d'attirer la clientèle ne sont pas, en somme, si utiles et si avantageuses que cela paraît, au premier abord. Généralement ces clients de passage sont des gens continuellement à l'affût d'occasions et que l'on ne peut sérieusement songer à retenir comme clients réguliers.

Il est bon que le marchand n'oublie pas que, les marchandises une fois achetées, le client se rappelle de l'endroit où il les a achetées et que si ces marchandises ne sont pas telles qu'on les lui a représentées, le client trompé ira faire des achats ailleurs.

Un autre moyen de perdre des clients, c'est de leur vendre à des prix qui les mettent sous l'impression qu'ils n'en ont pas pour leur argent. Dans ces conditions, ils quittent leur fournisseur attiré pour en choisir un autre. Cette impression peut être fautive et le client ne tarde pas à s'en rendre compte et souvent à regretter d'avoir quitté son premier fournisseur. C'est à ce dernier à profiter de la première occasion, — au besoin il devra la faire naître, — pour se rapprocher de son ancien client, solliciter amicalement la faveur d'un ordre, la continuation du patronage précédemment accordé ; si le client n'est pas satisfait du changement, il y a quatre-vingt-quinze chances sur cent pour que le client retourne chez son ancien fournisseur.

## EXPOSITION INTERNATIONALE

Il est encore question d'une exposition internationale pour Montréal. On demande qu'elle ait lieu en 1901 et on compte que bon nombre d'exposants ayant pris part à la grande démonstration qui aura lieu à Paris en 1900 seront disposés à nous envoyer ou à venir exhiber leurs produits ici. A San Francisco on comptait également profiter des bonnes dispositions des exposants de Chicago et presque aussitôt la fermeture de la grande foire Colombienne, la