

curiales à Montréal, et de s'établir solidement, soit directement, soit par arrangements, à Toronto, Winnipeg, Québec, Vancouver et autres villes du Dominion. Les grands marchés de New-York, Philadelphie, Chicago, etc., et les principales villes de Cuba et du Mexique seront successivement l'objet des entreprises de l'"Emporium Limited".

Les brevets sont pris en Amérique et au Canada, et des arrangements ont été faits pour assurer à la Compagnie des droits patentés dans d'autres pays. M. Taylor, de MM. Peterstonhaugh & Co., édifice Canada Life, est chargé des brevets.

LES MATELAS EN EPONGE

Une nouvelle industrie, la fabrication des matelas, oreillers etc., en éponge, vient d'être entreprise en Floride, dit "Scientific American." On débarrasse les éponges de toutes les matières étrangères qu'elles peuvent contenir, par un frottement énergique dans de grandes cuves d'eau; on les fait ensuite passer dans des tordeuses et on achève leur séchage en les soumettant à l'action d'un courant d'air froid. Les éponges sont alors déchiquetées par une machine, stérilisées, rendues inodoros par un traitement chimique et séchées de nouveau à l'air froid; elles sont maintenant prêtes à être mises en usage.

Les matelas en éponge ne pèsent dit-on qu'un tiers du poids des mate-

las en crin de mêmes dimensions et coûtent les deux-tiers du prix de ces derniers; ils sont très élastiques tout en étant fermes et durables, et sont particulièrement hygiéniques, cette matière n'absorbant pas l'humidité et les émanations qui se dégagent du corps. Un oreiller de 19 pouces sur 26 ne pèse qu'une livre, un oreiller de plume de la même grandeur pèse trois livres.

PETITES NOTES

Ne placez pas vos marchandises si haut dans la vitrine que personne ne puisse voir l'intérieur du magasin. Laissez passer un peu de clarté, le magasin n'en sera que plus attrayant.

C'est une piètre manière de faire que d'essayer d'obtenir le patronage du public sous prétexte que vous avez besoin d'argent. Les gens peuvent connaître un concurrent qui en a plus besoin que vous.

Appelez vos clients par leur nom. Appliquez-vous particulièrement à connaître les noms des nouveaux arrivants dans votre localité. Inspirez-vous sous ce rapport de la manière de faire des politiciens.

Cucl que ce soit que vous annoncez, écrivez l'annonce comme si vous pensiez vous adresser aux femmes. Quatre-vingt-

dix-neuf fois sur cent, c'est la femme qui règle les dépenses du ménage.

Personne n'aime avoir affaire avec un individu qui n'est pas propre de sa personne ni dans ses vêtements. On tolère quelquefois un être malpropre, mais on ne l'aime jamais.

Ne vous plaignez pas toujours de votre malheureuse chance. Travaillez et faites vous-même votre propre chance. Celui qui attend que dame Fortune vienne pour l'élever au sommet du succès risque d'attendre dans la peine.

Pour quelques personnes, les dettes sont un stimulant, un aiguillon. N'allez jamais loin dans les dettes avant de savoir quel effet elles ont sur vous. Les dettes en ont écrasé plus d'un.

Le meilleur moyen de placer avec avantage une petite somme d'argent dans l'intérêt de votre propre commerce est de vous abonner à un journal de commerce et de publicité. En eux vous trouverez les meilleures idées des autres marchands pourvus de tout fatras inutile.

Un journal de commerce français raconte l'expérience instructive qu'a faite une fabrique de chocolat. En 1902, cette maison avait dépensé \$60,000 en frais de publicité. L'année suivante, cette somme fut réduite pour des raisons d'ordre

DOMINION OIL CLOTH Co., Limited

MONTREAL

FABRICANTS DE

LINOLEUM

Prelarts et Toiles Cirées

EN VENTE DANS LES MAISONS
DE NOUVEAUTÉS EN GROS.