

vendent de \$2 à \$2.50 le régime. Il y a une demande satisfaisante de raisins bleus et verts qui viennent à peine d'arriver. Ils sont encore cotés les premiers à 40c le panier et les seconds à 75c. On paie actuellement:

Céleri, la doz	0.50	0.60
Choux, la doz	0.00	0.50
Chou de Blam, la doz	0.00	0.15
Oignons d'Egypte	0.00	0.02
Tomates	0.00	0.85
Rhubarbe	0.00	0.40
Pêches, boîte	1.75	2.25
Bananes, au régime	2.00	2.50
Dattes, btes, 70 lbs	0.00	0.05
Pruneaux	2.75	3.00
Poires, bte	0.00	4.50
Bluebs, boîte	0.00	1.00
Oignons Valence, crate	0.00	2.50
Pommes Duchesse, quart	3.25	4.00
Oranges de Jamaïque, qrt.	0.00	7.00
Raisins verts, le panier	0.00	0.75
Raisins bleus, le panier	0.00	0.40
Aubergines, le panier	0.00	0.60

• • •

Poissons. Il y a encore peu d'activité dans ce commerce, dû principalement au fait que les arrivages de poissons, notamment de morue, sont peu abondants. Les premières expéditions de harengs du Labrador viennent de nous parvenir. Ce poisson est en vente à \$6.50 le quart. On s'attend cependant à ce que, sous peu, les affaires reprennent un nouvel essor. Pour le moment on paie:

Harengs No 1, Labrador	0.00	6.50
Harengs No 1, (Spring)	4.50	4.50
Morue Sèche (cwt)	0.00	6.50
Morue d'soussée (lb)	0.00	0.06 1/2
Morue, No 1	6.00	6.00
Morue, No 2	0.00	5.50
Saumon No 1	0.00	14.00
Saumon, No 2	0.00	13.00
Saumon, No 3	0.00	11.50

• • •

Cuir. Le marché est encore peu actif et les prix des divers cuirs sont fermes. D'une manière générale, on ne croit pas qu'il y ait de nouvelles baisses, vu que les tanneurs sont obligés de payer trop cher tant la main-d'œuvre que les matériaux de première nécessité. Cependant nombre d'acheteurs sont d'opinion contraire et c'est ce qui explique la langueur dont souffre ce commerce. Il n'en est pas de même pour les peaux vertes. Les dernières cotations indiquent une tendance à la baisse, quoiqu'elles n'aient subi encore aucune modification. La plupart de nos manufacturiers auront terminé, cette semaine, leurs échantillons d'automne. Quelques-uns même, ceux qui vendent aux détailliers sans l'intermédiaire des "jobbers", ont actuellement des voyageurs de commerce sur la route avec plusieurs nouveaux modèles de chaussures.

• • •

A la dernière assemblée des Marchands de Nouveautés, tenue lundi, il a été décidé de prolonger jusqu'au 1er novembre prochain, la fermeture des magasins à 6 hrs p.m. Bien que rien de définitif

n'ait été décidé, il a été grandement question à cette réunion que les engagements des commis prennent effet au mois de mars.

• • •

Les membres de la Commission du hâvier, font paraître des instances, à l'heure actuelle, pour engager le Gouvernement Fédéral à construire au plus tôt un bassin de carénage suffisamment vaste pour recevoir les vaisseaux de fort tonnage qui maintenant font le service du St-Laurent. Celui que nous avons à St-Joseph de Lévis n'est pas assez grand pour recevoir des paquebots comme les Empress, le Victorian, le Virginian et quelques autres.

LA PROPRETE ET LA CLIENTELE

Certaines ménagères ont une parfaite manie pour la propreté; d'autres un penchant modéré pour elles; d'autres enfin sont disposées à fermer les yeux et à accepter des marchandises malpropres sans sourciller. L'épiciers avisé n'a pas besoin de s'ingénier beaucoup pour retenir la clientèle des personnes de cette dernière catégorie, une fois qu'elle lui est acquise; mais la clientèle des autres n'est pas facile à obtenir et est difficile à conserver.

Le vendeur qui s'annonce comme épiciers pour les personnes difficiles, voit juste. Toutes les ménagères désirent faire partie de la classe particulière, quels que soient les faits réels, et celui qui proclame son adhérence à la loi de la propreté est sûr d'attirer l'attention et de gagner la clientèle. S'il désire la conserver et l'augmenter, il doit observer constamment et soigneusement les devoirs de sa profession.

L'épiciers a l'habitude d'étaler ses marchandises devant son magasin. La passant remarquera de grandes différences dans les méthodes employées par les divers marchands; il ne lui sera pas difficile d'en tirer des conclusions exactes concernant la catégorie à laquelle appartient la clientèle de chaque épiciers ou le caractère général de la direction de chaque établissement. Les actes d'un épiciers en disent plus que des paroles; l'arrangement de ses marchandises parle pour lui.

Le marchand soigneux prend des précautions contre les incommodités inséparables des mois d'été. Autant qu'il le peut, il empêche la poussière de s'élever sur son trottoir et dans la rue. Il protège d'une manière convenable les marchandises en étalage à la devanture de son magasin et dans le magasin même, afin que la poussière en soit exclue et que la mouche pestilentielle et encombrante ne salisse pas les marchandises. Il s'occupe du bien de ses clientes d'une manière pratique.

Un tel marchand augmente constam-

ment sa clientèle. Les personnes difficiles, dégoûtées des habitudes negligées de l'épiciers chez qui elles ont fait des achats et à la recherche d'un fournisseur qui leur convienne mieux, sont attirées par l'aspect net du magasin de l'autre marchand, elles alment les habitudes de propreté que tout indique et demandent un ordre d'essai. C'est généralement le début d'une clientèle qu'il vaut la peine de voir. Tout en ayant gagné la clientèle de ces personnes, on n'a rien perdu de celle de la classe moins exigeante.

Certains épiciers semblent être absolument incapables de comprendre que le manque de soin, la négligence ont pour résultat la perte constante de clientes. Ils vont de mal en pis. Leurs affaires diminuent et ils ne savent comment expliquer cette situation. Mais heureusement ces gens-là sont rares et en général l'épiciers est parfaitement à la hauteur des exigences de son commerce.

Chez Granger Frères

Maison de Gros, 390 rue St-Paul.

MM. Granger Frères viennent de recevoir cette semaine même de nouvelles marchandises qui augmenteront le choix des articles pour les fêtes déjà si variées dans leurs magasins.

A vrai dire, ces nouvelles marchandises se vendent en tout temps puisqu'il s'agit d'Albums pour Cartes postales et que les collectionneurs et collectionneuses de cartes postales illustrées sont partout légion.

C'est précisément à cause du grand nombre de collectionneurs à satisfaire qu'il faut des Albums à tous les prix, dans tous les genres et pour tous les goûts. Aussi, la maison Granger Frères s'est-elle adressée aux cinq plus grands fabricants européens pour obtenir la variété qu'elle recherchait; c'est ainsi qu'on trouvera chez elle des Albums français, anglais, allemands et autrichiens. Tous les formats s'y trouvent, de même qu'on y voit des dessins de tout genre et des reliures en papier, en toile et en cuir, des reliures simples et des reliures riches. Quant aux prix, ils varient à l'infini.

On aura une idée de la variété et du choix, quand nous aurons dit que le marchand peut acheter un album à 2 1/2c, aussi bien qu'à \$6 la pièce.

Mais pour se rendre compte de l'importance de cette vaste collection et profiter des avantages qu'elle offre aux marchands, ceux-ci ne peuvent mieux faire que de venir l'examiner eux-mêmes; ils y trouveront sûrement ce qui convient à leur clientèle.

La maison Granger Frères, 390 rue St-Paul, vend au commerce seulement.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à la diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.