

Lorsque des nouveaux venus dans la ville arrivent dans votre magasin, prenez la peine de leur faire croire qu'ils sont chez eux. Le magasin qui le premier les met à leur aise sera celui qui aura leur clientèle.

Dès le moment où vous êtes engagé pour travailler dans un magasin, celui-ci devient "notre" magasin. Ses intérêts deviennent vôtres et son succès ou sa faillite deviennent également vôtres.

L'homme qui marche en tête actuellement est celui qui recherche des méthodes perfectionnées et le commis, sage recherche le magasin qui fait des affaires sur une base moderne.

Le marchand dont le système est tel qu'il ne peut dire le soir si tout l'argent versé sur le comptoir est entré dans sa caisse, est le marchand qui peut le plus suspecter les commis. Travaillez dans un magasin qui vous protège contre tout soupçon.

Même si le patron emploie de mauvaises paroles, ce n'est pas une raison que vous le fassiez. Le marchand qui a des défauts ne désire pas qu'ils soient reproduits chez ses commis.

Si un magasin pouvait avoir la réputation d'être le plus accommodant de la ville et d'avoir les commis les plus accommodants, quelles affaires il ferait, spécialement avec les femmes!

Dénaturer une chose est le vol du commerce.

Ne soyez pas un chipoteur et n'encouragez pas vos clients à chipoter. L'idée d'un seul prix est la seule bonne. Chipoter est passé de mode.

Aucun homme n'est parfait et votre patron le sait. Vous ferez des erreurs comme il en a fait. N'essayez pas de les cacher. Avouez-les et évitez la nécessité de mentir.

Si vous voulez vendre autre chose en place de ce qui vous est demandé, soyez franc et dites-le au client. N'essayez jamais de substituer en sous-main un article pour un autre.

La vraie originalité est presque aussi rare que des dents de poules. Ne croyez pas que vous devez tirer des plans qui n'ont jamais été essayés par d'autres auparavant pour arriver en tête.

Le commis qui sert les clients en jetant un coup d'œil à ce qui se passe dans la rue, vaut à peu près la moitié du salaire qu'il touche. La vente des marchandises demande toute l'attention du commis, même alors il faillira assez souvent.

Si vous ne faites jamais d'erreurs, vous valez beaucoup mieux que d'être commis. Si vous en faites, ne vous fâchez pas si on vous corrige.

Si vous n'êtes pas enthousiaste à propos de votre travail, vous ne pouvez vous attendre à le faire avec succès.

Dénaturer n'importe quoi est fatal à votre réputation d'honnêteté.

Lisez tout ce qui parle affaires de magasins. Les méthodes commerciales changent tous les jours, et l'homme progressif change avec elles.

Les méthodes peuvent changer, mais les principes jamais. Il n'y a qu'une seule base sur laquelle l'homme peut arriver au succès, c'est l'honnêteté.

LA SEMAINE CHEZ LES COMMERÇANTS.

La température n'a pas été jusqu'ici bien favorable au commerce de marchandises sèches et de vêtements, mais les marchands-détailleur de la ville rapportent cependant que les affai-

res, lorsqu'il fait beau, ne sont pas mauvaises. Les marchands de gros ont eu aussi un assez bon montant de commandes. Dans la campagne, le commerce est, parat-il très tranquille et les perceptions se font lentement.

Le commerce d'épicerie est assez bon pour la saison et les prix n'ont subi aucun changement. Le prix du sucre continue à être bas et l'on s'attend à une nouvelle révision de la liste des prix des manufacturiers. Les thés de Ceylan et des Indes sont fermes. Le marché du fer en gueuse est toujours tranquille et les grosses manufactures de wagons ont réduit leur personnel.

Dans les ferronneries, bien que les acheteurs soient encore prudents, on enregistre un chiffre satisfaisant d'affaires et les prix restent fermes. Le fer en barre est plutôt plus élevé à \$2.05.

La plupart des manufactures de chaussures ne travaillent pas à leur pleine capacité et jamais encore les affaires, dans cette ligne, n'avaient été aussi tranquilles.

Les voyageurs dans les fourrures rapportent que les marchands ont encore quantité de marchandises sur leurs rayons et que les achats ne sont pas considérables.

Dans le commerce d'exportation des grains, tout est tranquille ici, les prix ne faisant pas l'affaire des acheteurs européens.

Dix faillites ont été enregistrées dans le district, cette semaine, avec un passif de \$85,000.

LES OEUFS.

Pour la deuxième fois en une semaine la maison Gunn, Langlois & Cie a reçu l'offre d'un wagon d'oeufs, au prix du jour. Jusqu'ici nous fournissons des oeufs à l'Ouest qui les payait très cher. Les fermiers de la prairie ont commencé l'an dernier à faire en grand l'élevage de la poule. On en voit le résultat et on ne peut que s'en réjouir. Si l'Ouest, depuis Edmonton et Calgary jusqu'à Winnipeg, continue à nous offrir des oeufs, il est probable que nous allons les payer cette année meilleur marché que depuis longtemps. Ce n'est pas malheureux qu'au moins nous ayons la perspective de payer meilleur marché une chose qui se mange. Le fait est tellement imprévu qu'on ne peut y croire. Quoiqu'il en soit, nos fermiers apportent des oeufs et les commissionnaires des Etats-Unis nous en envoient à pleins wagons.

Tant mieux si le prix de la vie tend enfin à baisser; l'oeuf est un aliment précieux qu'on peut, dans une large mesure, substituer à la viande.

LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE.

Cette grande maison d'épicerie et de vins et liqueurs en gros offre cette semaine à ses clients toute une série d'occasions en fait de conserves alimentaires. A une autre page de ce numéro on verra principalement que cette maison annonce les conserves alimentaires de la marque "Soleil" dont l'emballage se fait sur les lieux mêmes de culture. Ces conserves se composent de toutes sortes de légumes frais mis en boîtes. Inutile de dire qu'en plus de cette marque, il y a toute une variété d'autres occasions en fait d'articles d'épicerie et dans les vins et liqueurs. C'est le moment de s'approvisionner pour la Semaine Sainte et pour Pâques. Avis à qui de droit.