un fermier et s'y prenait de telle sorte que le fermier avait plaisir à acheter. Si c'était un mécanicien, il lui parlait machinerie ou bien il cherchait adroitement à mettre cet homme sur son sujet favori, jusqu'à ce qu'il eût placé les marchandises entre les mains de son client, comme un mécanicien fournit des matériaux à une machine. Il pouvait parler musique, livres, chevaux, modes, suivant le goût particulier des clients, sans jamais livrer son opinion. C'était le client qui maintenait réellement la conversation tout en se figurant que c'était le vendeur. La plus grande part du succès d'un magasin est due à ce genre de convention avec les clients, et l'homme qui cherche à imposer ses marchandises au lieu d'amener ses clients à les acheter, aura toujours plus de marchandises que de clients.

Il se vend toujours plus de marchandises dans une ville où la compétition est vive, et la même chose est vraie des ventes dans un magasin. Il vaut toujours mieux pour les affaires qu'une forte rivalité existe entre vendeurs au sujet de la vente des marchandises. Ils s'instruisent mutuellement et ce qui manque à l'un se développera sûrement chez l'autre. Puis, si un esprit de rivalité existe parmi le personnel vendeur, l'énergie déployée pour faire de nombreuses ventes fera ressortir toutes les bonnes qualités d'un vendeur, indiquera ses points faibles au point de vue commercial et montrera s'il a des dispositions pour faire son métier suivant de bons principes. Le manque de rivalité parmi les vendeurs est cause du développement lent des affaires dans un grand nombre de magasins. C'est l'homme qui se voit surpassé et qui, à son tour veut surpasser ses rivaux, qui est le meilleur au point de vue commercial. Celui qui est déterminé à faire plus de ventes que ses compagnons, sortira vainqueur de la lutte. Le patron est souvent, trop souvent à blâmer pour le peu de vente faites dans un établissement. Tous les employés percent et veulent travailler mieux, quand ils savent que leurs efforts sont généralement appréciés; si ce qu'ils font bien passe inaperçu, ils sont aptes à ne pas se donner tant de peine une autre fois.

Une simple phrase, telle que celle-ci: "Vous avez bien travaillé aujourd'hui; continuez," vaut presque une fortune pour l'homme qui a déployé une grande énergie toute la journée et qui est presque épuisé de forces au moment de la fermeture du magasin. Vous pouvez être sûr qu'au lendemain, il essaiera de faire un peu mieux, parce qu'il sait que ses efforts sont appréciés.

Il y a une autre chose où certains marchands sont fautifs: ils ne se rendent pas compte qu'un bon vendeur vaut une dizaine de vendeurs médiocres, et qu'un premier recevant un bon salaire

Notre manufacture se vante maintenant d'avoir l'outillage le plus moderne au Canada pour la fabrication du Catsup. Nous avons aussi un des meilleurs Préparateurs de Catsup sur le continent.

L'automne dernier nous avons acheté des tonnes et des tonnes des plus belles Tomates "Rose." Elles ont été lavées, échaudées, pelées et épépinées, puis ont subi le procédé qui consiste à en faire un Catsup de Tomates Marque "Crest." Rien du goût délicieux de la tomate mûre n'en est parti et le mélange des épices et condiments fait par notre préparateur lui a donné un piquant appétissant qui ne peut pas être égalé.

Mis en grandes bouteilles de 14 oz, avec une fermeture à vis, c'est l'un des emballages les plus attrayants qui aient jamais été mis sur le marché. Nous garantissons sa pureté, et la propreté absolue de notre manufacture et de nos méthodes met ses qualités sanitaires hors de doute.

Emballé en caisses de deux doz., \$1.00 par doz. f. o. b., Montréal.

THE OZO CO, LIMITED,
MONTREAL.

est beaucoup moins dispendieux que les autres.

Un homme compétent est toujours raisonnable et il n'espère jamais recevoir plus que vous ne pouvez lui payer. Établissez entre lui et vous une confiance réciproque. Par là, vos affaires seront améliorées; vous en profiterez ainsi que votre personnel.

LES EXPORTATIONS DU BEURRE CANADIEN

Depuis le commencement de la saison il s'est fait peu de beurre au Canada, il y a à cela deux raisons. La première est que la production du lait a été réduite

pour différentes causes: notamment la rareté et la cherté des fourrages et des issues de blé n'ont pas permis d'entretenir partout les animaux dans un état propre à une abondante lactation; le printemps tardif a eu également une influence fâcheuse sur la production du lait, les vaches aitières ont été mises très tardivement dans les pâturages où elles ne trouvent encore qu'une herbe courte et rare.

Les prix élevés du beurre à la fin de l'hiver ont incité les patrons et les fabricants des crèmeries à produire du beurre plutôt que du fromage au début du printemps, mais depuis lors les prix du beurre ont sans cesse baissé, alors que le prix