

Moulée d'avoine . . . . .	0.00	1.90
Son, par 100 lbs. . . . .	0.00	1.25
Gru blanc . . . . .	1.60	1.65
Barley . . . . .	0.00	2.75
Patente d'Ontario . . . . .	2.65	2.70
Farine forte à levain . . . . .	2.75	2.80
Patent, 98 lbs. . . . .	0.00	2.65
Straight roller . . . . .	2.50	2.60
Extra. . . . .	0.00	2.40
Superfine . . . . .	0.00	2.25
Fine . . . . .	0.00	2.00
Patente Hung, 98 lbs. . . . .	0.00	3.25

**Fruits et légumes.** — Le règne bien peu d'activité dans le commerce des fruits et légumes. On reçoit quelques commandes de réassortiment présentant peu d'intérêt. Aussi les stocks en magasin sont limités; cependant l'on dit en avoir suffisamment pour satisfaire les demandes. Au cours de la semaine écoulée, les cotes sont demeurées sans changements et on vend:

Choux, la doz. . . . .	0.60	0.90
Oranges de Slam, la doz. . . . .	0.00	0.15
Rhubarbe . . . . .	0.00	0.40
Bananes, au régime . . . . .	2.00	2.50
Dattes, btes, 70 lbs. . . . .	0.00	0.05
Pruneaux . . . . .	2.75	3.00
Oignons Valence, crate . . . . .	0.00	2.50
Oranges de Jamaïque, qrt. . . . .	0.00	4.00
Oranges de Valence, qrt. . . . .	3.25	4.00
Oignons rouges . . . le qrt. . . . .	0.00	3.50
Pommes Fameuses, No 1 . . . . .	9.00	5.00
Pommes Fameuses, No 2 . . . . .	0.00	4.00
Pommes Baldwin, No 1 . . . . .	0.00	4.50
Pommes Baldwin, No 2 . . . . .	0.00	3.75
Pommes Spy, No 1 . . . . .	4.50	5.00
Pommes Spy, No 2 . . . . .	0.00	4.00
Pommes Russet, No 1 . . . . .	0.00	4.25
Pommes Russet, No 2 . . . . .	0.00	3.75

**Quincaillerie.** — Les affaires, du moins pour le commerce de gros, sont assez animées. Les voyageurs en campagne se montrent satisfaits et obtiennent de l'encouragement. D'après leurs rapports, la perspective des affaires est bonne dans notre district. On remarque, cependant que les recouvrements présentent beaucoup de lenteur. Chez les marchands-détailliers, le commerce est actif. Quelques-uns d'entre eux nous ont dit être très satisfaits des résultats jusqu'ici obtenus des ventes des articles de sport l'hiver. Cette semaine, nous n'avons aucune modification dans les cotes, digne d'être signalée à l'attention des lecteurs.

**Fourrures.** — Chez les marchands-détailliers le commerce ne présente pas, à cette époque de l'année, beaucoup d'intérêt. Aussi, celui-ci manque d'animation. Cependant, les marchands sont satisfaits des ventes de l'hiver qui présentent tire à sa fin. On reçoit la visite de voyageurs de commerce et on examine leurs marchandises. Le loup-marin a, pariait-il, de la vogue sur le marché. Les marchands de gros se disent satisfaits de l'activité actuelle. Il en est de même des manufacturiers qui croient en général que les fourrures subiront probablement

une hausse dans un avenir peu éloigné.

Les cotes sont:

Vison, foncé . . . . .	2.50	8.00
Vison, pâle . . . . .	0.75	5.00
Martre du Sud . . . . .	3.00	8.00
Chat sauvage . . . . .	0.25	1.50
Bête puante . . . . .	0.05	1.00
Ours noir . . . . .	2.00	13.00
Renard argenté . . . . .	50.00	350.00
Renard rouge . . . . .	0.50	4.00
Renard croisé . . . . .	2.00	5.00
Pécan . . . . .	3.00	7.00
Loup-cervier . . . . .	2.00	7.00
Rat musqué, automne . . . . .	0.10	0.25
Rat musqué, hiver . . . . .	0.10	0.40
Rat musqué, printemps . . . . .	0.15	0.45
Loutre, sulv. qté et couleur . . . . .	5.00	35.00
Belette Blanche, sulv. qté . . . . .	0.05	0.50

### ETUDIEZ VOTRE CLIENTELE

Un commis épicerier doit être enthousiaste pour réussir. Je crois que le commis qui réussit dans son travail et qui prévoit l'avenir devrait faire volontiers de longues journées de travail quand cela est nécessaire, dit le "Retail Grocers' Advocate."

Il y a toujours quelque chose à faire dans une épicerie. Le commis devrait toujours être occupé. Il prend des habitudes. L'habitude du désœuvrement est une pauvre habitude. L'occupation du temps est préférable. Il est rare qu'il soit nécessaire de chercher du travail à faire dans le magasin; ce travail est d'habitude clairement visible.

Le commis ne devrait jamais attendre que le propriétaire du magasin lui indique ce qu'il y a à faire.

L'homme qui ne peut pas débarrasser une caisse de marchandises et arranger celles-

ci sur les rayons avec soin et nettement, ne peut pas prendre convenablement ni bien remplir un ordre. Manquant de soin d'un côté, il manquera de soin d'un autre. Des commis de ce genre s'assoient sur le comptoir en se plaignant de la faiblesse des salaires plutôt que ne le feront des commis ayant des idées plus modernes.

La conscience dans les petites choses comprend la confection convenable des paquets. Faites-les proprement et solidement. Faites-les aussi attrayants que possible. Cela a de l'importance aux yeux du client.

Etudiez la clientèle et cherchez à lui plaire.

Rappelez-vous que toute personne grincheuse peut être amadouée. Tâchez de découvrir son point faible. Demandez-vous si vous vendez à la clientèle toutes les marchandises qu'elle consomme. Si la réponse est négative, demandez-vous pourquoi. En cherchant à vendre à des clients des marchandises qu'ils n'ont pas l'habitude d'acheter dans votre magasin, vous pouvez plaire aux vingt premiers clients chaque fois. Les vingt premiers clients peuvent être les gens grincheux que tous les autres commis évitent. Quand vous avez pour vous les personnes de caractère difficile, vous avez gagné un point important. Soyez calme et avez l'air aimable, si une personne grincheuse se fâche. Arrondissez les angles. N'argumentez pas.

N'oubliez pas qu'un prompt service fait passer sur beaucoup de choses. La courtoisie ne vous coûte rien et rapporte toujours de l'argent. La meilleure propagande qu'un marchand puisse se faire, c'est de s'établir une réputation de prompt service et de courtoisie. Plus grand est le nombre de personnes à qui vous faites plaisir, plus grand est le nombre de personnes à qui vous pouvez faire des ventes. La satisfaction donnée au public est un des arts des affaires, et les affaires sont le but que se propose un magasin.

Vendez aux clients qui paient promptement.

Prenez des commandes auprès des personnes qui ont une forte balance laissée dans les livres chaque mois. Ne vous fatiguez jamais de faire ressortir les mérites de vos marchandises aux yeux des clients ayant une bonne situation financière. C'est le sol fertile qui vous rapportera des dividendes.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)

# CIGARETTES



# SWEET CAPORAL

fumées  
universellement

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"