

bien que les beurres les plus fins se vendent aussitôt débarqués, les beurres d'entrepôt ne semblent pas être en demande en ce moment; mais quand les approvisionnements d'autres sources diminueront, la demande se produira, et ces petits lots disparaîtront.

Nous cotons:

Danemark	122/0 à 125/0
France	94/0 à 120/0
Islande	114/0 à 116/0
Sibérie	94/0 à 106/0
Nouvelle-Galles du Sud, en	
entrepôt	108/0, 110/0 à 112/0
Queensland, en entre-	
pôt	108/0, 110/0 à 112/0
Nouvelle-Zélande, en entre-	
pôt	114/0 à 116/0

Marchés de Québec

St-Hyacinthe, 9 octobre.—Offert 390 boîtes. Vendu 215 boîtes à 24c. et 32 à 23 3/4c.

Farnham, 11 octobre.—Offert 92 boîtes. Vendu 15 boîtes à 24c.

Cowansville, 11 octobre.—Offert 413 boîtes. Pas de vente.

Marché de Montréal

Bien que le prix du marché n'ait pas changé, la tendance est moins ferme. On paie toujours 24c. aux producteurs les beurres de crèmerie qu'on détaille 25c. aux épiciers.

Les beurres dairy sont rares et se vendent aux épiciers de 20 à 22c.

Les exportations pour la semaine finissant le 9 octobre ont été les suivantes:

1909—1,059 paquets.

1908—3,382 paquets.

Du 1er mai au 9 octobre, elles ont été:

1909—37,037 paquets.

1908—88,417 paquets.

OEUFs

Marché de Montréal

Assez bonne demande de consommation; les arrivages diminuent.

Nous cotons de 24 1/2 à 25c les oeufs No 1 et 28c les oeufs chisis par doz. à la caisse.

LEGUMES

Aubergines	la doz.	0.50	1.00
Betteraves nouvelles, la doz.			
paquets		0.00	1.00
Betteraves	le sac	0.50	0.60
Blé-d'Inde	la doz.	0.06	0.10
Carottes	le sac	0.50	0.60
Céleri	la doz.	0.25	0.75
Champignons	lb.	0.00	0.75
Choux-fleurs	la doz.	0.50	1.50
Choux	la doz.	0.15	0.30
Concombres	la doz.	0.05	0.10
Cresson	doz. paquet	0.00	0.40
Epinards	la bte	0.00	0.50
Fèves vertes et jaunes,			
le sac		0.30	0.60
Navets	le sac	0.50	0.75
Oignons d'Espagne	la cse	0.00	2.75
Oignons d'Espagne, 1-2 bte		0.00	1.65
Oignons d'Espagne, le crate		0.90	1.00
Oignons rouges	le sac	0.00	1.00
Oignons rouges	le quart	0.00	2.50
Panais	la doz.	0.00	1.00
Patates (au détail), le sac			
90 lbs., nouvelles		0.00	0.65
Patates (en gros), le sac			
90 lbs., nouvelles		0.50	0.55
Patates sucrées	le panier	0.00	1.50
Patates sucrées	le quart	3.25	3.50
Persil	la doz.	0.00	0.10
Piment	le panier	0.00	0.50
Piment	le sac	2.00	3.00
Poireaux	la doz. pqt.	0.00	1.00
Radis	la doz. pqt.	0.10	0.20

Ralfort	la lb	0.15	0.20
Rhubarbe	la doz. pqt.	0.00	0.30
Salade	la doz. pqt.	0.25	0.50
Salsifis	la doz. de pqt.	0.40	0.50
Tomates	la bte	0.25	0.50

FRUITS VERTS

Atocas	le quart	0.00	9.00
Ananas	cse	3.50	4.00
Bananes, régime (en			
crate)		1.25	1.50
Citrons Messine (300s.), bte		2.75	3.00
Colings	le panier	0.00	0.60
Limons	la bte	0.00	0.00
Melons	la manne	3.50	5.00
Melons d'Ontario, le crate		0.00	1.50
Oranges Jamaïque	le qt.	0.00	6.00
Oranges Navel	boîte	3.00	4.00
Pamplemousses	la bte.	5.00	5.50
Pêches	le panier	0.40	0.75
Poires	le panier	0.50	0.75
Poires	le quart	5.00	7.00
Pommes	le quart	2.50	4.00
Prunes	le panier	0.50	0.75
Raisin bleu	le panier	0.00	0.14
Raisin vert	le panier	0.00	0.17
Raisin rouge	le panier	0.00	0.20
Raisin Tokay	la bte.	0.00	2.50

POMMES

MM. J. C. Houghton & Co. nous écrivent de Liverpool, à la date du 30 sept. 1909

Bien qu'il ne soit pas encore arrivé de grandes quantités américaines et canadiennes, notre marché est quelques peu plus bas. Toutefois, les lots de choix de fruits hauts en couleur commandent de bons prix. Les Newtowns de Californie se sont vendus complètement de 6 à 1/0 par boîte au-dessous des prix d'ouverture.

PRIX A L'ENCAN

	Vendredi 24 Sept s.d. s.d.	Lundi 27 Sept s.d. s.d.	Mercredi 29 Sept s.d. s.d.
Port			5 6 7 0
Canadiennes—Baril			
Alexandre		15 0	24 6
Colvert		12 6	19 8
Wealthy		16 6	22 0
Jenneting		12 6	16 0
King Pippa		17 0	21 6
Americaines baril			
Baldwin		12 9	16 9
York Imperial			14 0
King			23 0
Greening			20 0
Albamarle			12 0
Pippin			14 6
Ram-horn		12 0	
Smith's Cider			14 9
Hubbardston		14 0	14 3
Nouv.-Ecosse—Baril			
Gravenstein			13 0
Californian—bte			15 9
Newtown Pippin (1 tierces)	9 0	8 6	

FOIN PRESSE ET FOURRAGES

Marché de Montréal

Les stocks de foin sur place sont considérables et en excès de la demande; le marché reste cependant ferme.

Nous cotons à la tonne, en lot de char sur rails, à Montréal:

Foin pressé No 1	12.50	13.00
Foin pressé No 2, extra	12.00	12.50
Foin pressé No 2, ord.	10.50	11.00
Foin mélangé de trèfle	10.00	10.50
Trèfle pur	9.50	10.00
Paille d'avoine	6.00	6.50

PEAUX VERTES

La demande est très bonne et les prix sans changement.

Les commerçants de Montréal paient aux bouchers: Boeuf de la ville No 1, 14c.; No 2, 13 1/2c.; No 3, 12 1/2c.; boeuf de la campagne, No 1, 14c.; No 2, 13c.; No 3, 12c. Veau de la ville, No 1, 17c.; No 2,

16c.; veau de la campagne, No 1, 16c.; No 2, 15c.; agneau, 70c. à 80c. cheval \$1.75 à \$2.25.

ALLEZ DE L'AVANT

Les marchands entreprenants savent tous qu'aucun magasin ne peut augmenter son achalandage, si, au lieu de chercher constamment à faire des progrès, il reste stationnaire et se fie à la réputation acquise.

Toutefois, certains marchands semblent penser qu'étant si bien connus, ayant un si bon renom dans la communauté, le public est obligé de venir à eux. D'autres semblent croire que, si de temps à autre ils offrent des valeurs étonnantes et des occasions sensationnelles au public, ils peuvent créer une impression si forte et si durable que le public passera outre à leurs manquements, tels que service inattentif et discourtois, marchandise défectueuse, etc., et que bien que ces défauts semblent augmenter au lieu de diminuer, le public leur donnera la grande partie de sa clientèle. Ces marchands oublient évidemment l'axiome bien connu que la plupart des gens oublient vite les faveurs qui leur sont faites.

Si un marchand désire que ses affaires augmentent, il doit constamment faire les améliorations et innovations nécessaires au confort et à la commodité de ses clients; il doit de temps en temps introduire dans son magasin des choses nouvelles calculées pour le rendre plus attrayant. Il pourra avec raison considérer ces méthodes comme une forme d'assurance, tout aussi nécessaire à sa tranquillité d'esprit et à ses progrès que les autres moyens de protection qui, depuis longtemps, sont regardés comme essentiels.

LE TRAVAIL QUOTIDIEN

Quand nous avons fait une bonne jour née de travail, nous sommes satisfaits quelque fatigués que nous puissions être. Mais quand nous avons été négligents nous éprouvons un sentiment de malaise. Même si nous nous promettons de mieux faire, le lendemain, nous sommes encore inquiets. Pourquoi? Parce que nous avons conscience d'avoir perdu une partie de la journée, un temps précieux que nous ne pourrions plus regagner. Quand nous avons travaillé de telle sorte qu'en nous reposant le soir, nous sentons que nous avons non seulement assez travaillé pour échapper au blâme de nos supérieurs, mais que nous avons fait une bonne journée de travail suivant la tâche qui nous était dévolue, et qu'en outre que nous avons bien employé nos moments perdus à apprendre quelque chose qui servira à notre avancement, nous faisons un triple gain: nous gagnons le profit immédiat, le profit futur et nous sommes plus forts pour le travail du lendemain.