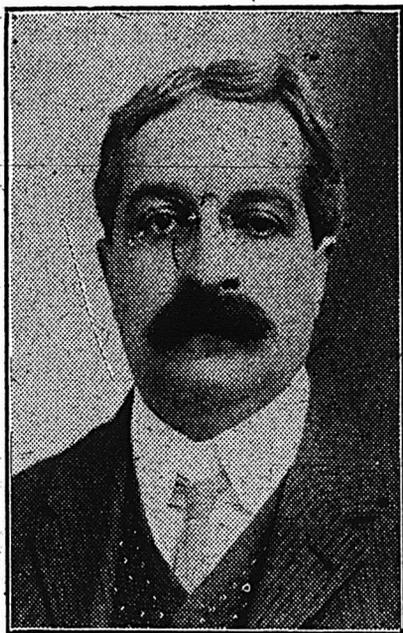


a toujours pris une part active dans la politique municipale de Montréal, surtout lorsqu'il s'est agi de faire progresser et d'embellir notre ville.



M. S. W. Ewing,

De MM. S. H. Ewing & Sons, élu par acclamation, vice-président de la branche de Montréal, de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

Pendant les loisirs que lui laissent ses nombreuses occupations, M. Ewing s'occupe de musique; il est le président de la Montreal Philharmonic Society.

### LA VALEUR D'UN CLIENT

Quelle est la valeur monétaire d'un client? Les clients diffèrent, bien entendu. Certains représentent chaque année une bonne somme d'argent, d'autres ont moins de valeur, mais tous devraient avoir pour vous une valeur marchande; autrement vous ne devriez plus faire affaires avec eux. Vous n'êtes pas dans le commerce pour vous amuser.

Chaque client d'une maison de détail représente une partie de son actif.

Tous les actifs se capitalisent.

Quand un client paie ses factures, il devient un actif. S'il ouvre un compte qui sera simplement réglé des années plus tard, il représente un passif et sa clientèle n'a aucune valeur.

Le commerçant peut facilement attribuer une valeur à chacun de ses clients, dit "Commercial Bulletin". Si un client a de la valeur, faites de vigoureux efforts pour le conserver. Vous devriez vous mettre en quatre pour satisfaire les demandes qu'il peut vous faire et obtenir les marchandises aussi rapidement que possible. Vous devriez faire l'impossible pour un client qui a de la valeur.

De la même manière, vous devriez connaître les acheteurs dont la clientèle n'est pas désirable et dont il serait avantageux de vous défaire. Avec cette classe de clients, changez rapidement de

contenance. Faites leur payer les marchandises qu'ils achètent; s'ils s'y refusent, empêchez les marchandises de sortir de votre magasin.

Il faut mieux donner votre attention aux clients qui ont une valeur marchande que de perdre votre temps avec d'anciens débiteurs qui ne représentent pour vous qu'un passif.

On peut faire chez soi facilement et à peu de frais des grenades à main, l'extincteur de flammes de la forme la plus simple. Il est toujours bon d'avoir sous la main un appareil simple pour combattre un commencement d'incendie.

Prenez vingt livres de sel ordinaire et dix livres de sel ammoniac (nitrate d'ammonium que l'on se procure chez un marchand de produits chimiques), et faites dissoudre dans sept gallons d'eau. Procurez-vous des bouteilles (quarts) en verre mince comme celles qu'emploient d'habitude les pharmaciens, remplissez-les de cette solution, bouchez bien et cachez pour empêcher l'évaporation.

En cas de commencement d'incendie, jetez une bouteille de manière qu'elle se brise sur la flamme ou tout à côté. Une certaine quantité de gaz se dégage et la chaleur provoque la formation d'une quantité de gaz encore plus grande, qui éteint le feu.

Vous ne savez pas, à moins que vous ne le vendiez, combien vous pouvez gagner plus d'argent en vendant

# L'Empois Japonais

qu'en vendant tout autre empois pour blanchissage.

Procurez-vous des renseignements complets en demandant un paquet à titre d'échantillon et le prix.

**American Pure Food Co.**  
MONTREAL.

## Ficelle d'Engerbage

BLUE RIBBON,	650	pieds	par	livre
RED CAP,	600	"	"	"
TIGER,	550	"	"	"
GOLDEN CROWN,	500	"	"	"
STANDARD,	500	"	"	"
SISAL,	500	"	"	"

La BLUE RIBBON est sans aucun doute la Reine des Ficelles d'Engerbage. Elle donne 650 pieds à la livre et est manufacturée avec la fibre de Manille la plus choisie. De la Ficelle de 650 pieds est la seule Ficelle manufacturée entièrement avec la fibre de Manille. Les marchands devraient se défier de Ficelles soi-disant "Manille" qui sont annoncées comme mesurant moins de 650 pieds à la livre. Ce sont des ficelles d'engerbage à fibres mélangées.

Demandez des échantillons.

**Consumers Cordage Co., Limited**  
HALIFAX, N. E. MONTREAL, Que.