produits qui se vendent principalement l'automne et l'hiver. Etre bien assorti en toutes marchandises de bonne vente voilà à quoi doit tendre actuellement l'effort du marchand; cela vaut mieux pour lui que de se surcharger de certaines marchandises dans quelques lignes et de manquer de certaines autres. Avec les facilités de communication, chaque année plus grandes, il est facile de se réapprovisionner. Il n'est donc pas besoin d'acheter des marchandises qui devront rester sur les tablettes ou dans l'arrière-magasin pendant des mois, des marchandises qu'il faudra payer bien longtemps avant de les avoir vendues.

Non, il est mieux de bien se rassortir et d'acheter en quantités suffisantes pour un temps déterminé et relativement court. Toutes conditions étant d'ailleurs égales, ce n'est pas le marchand qui achète le plus à la fois, mais celui qui retourne le plus souvent son argent qui fait le plus de profit.

Mais ce que nous recommandons le plus aujourd'hui à nos lecteurs c'est de se remettre aux affaires sans plus tarder. De tous côtés la confiance est grande dans une reprise sérieuse et générale des affaires et cette confiance nous paraît justifiée. Que les marchands se préparent donc, en conséquence.

FORT EMPAQUETAGE DE SAUMON

Dans un rapport relatant que les pêcheries de saumon de la Colombie Anglaise sont fermées maintenant pour la saison de 1908 et que divers établissements de conserves ont déclaré le chiffre de leur empaquetage, le consul George N. West, dit: "La pêche totale du saumon sockeye s'élève à 338,000 caisses, réparties dans les diverses sections d'empaquetage de la manière suivante: Rivière Fraser, 74,000; Maars, 27,000; Skeena, 134,000; Rivers Inlet, 60,000; points extérieurs 43,000. La pêche est en excédent de 24,000 caisses sur celle de 1907 qui s'élevait à 314,000 caisses.

Cet excédent est fourni en grande partie par les établissements des rivières Fraser et Skeena, tandis qu'il y a une diminution marquée de la production de Rivers Inlet. L'inspecteur des pêcheries de la province rapporte que le nombre des saumons atteignant leurs places de frai, cette année, est au moins le triple de ce qu'il était depuis plusieurs années."

Conserves de légumes, fruits, poissons

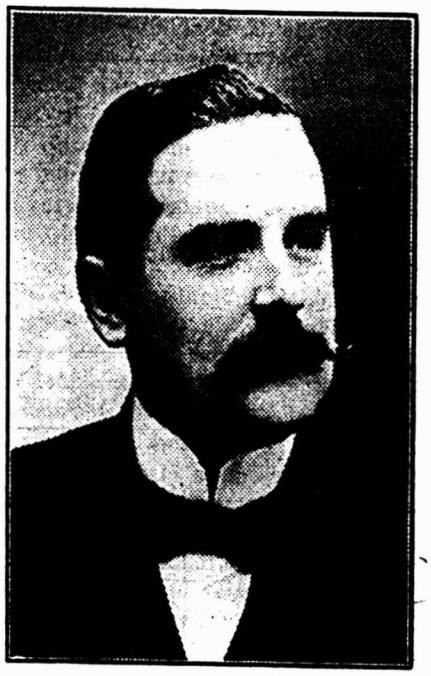
Où en est votre stock de conserves dans toutes les lignes: Légumes, fruits et poissons? La maison Laporte, Martin et Cie, Ltée, Montréal, a un stock considérable de ces marchandises dans les marques les plus populaires et est prête à remplir toutes les commandes.

DIRECTEURS D'UNE COMPAGNIE AU CAPITAL DE $11,000,000

La Imperial Tobacco Company du Canada, qui a un capital de $11,000,000, a réussi a placer sur le marché de Londres, 831,918 actions de stock préférentiel à 6 pour cent.

M. Mortimer Barnet Davis
Président de la Imperial Tobacco Co.

Les directeurs de cette compagnie sont: MM. Mortimer Barnet Davis, Montréal, président; Hugo Cunliffe-Owen, Londres, vice-président; George Garland Allen, New-York; Henry Sydney Burke, Montréal; Wm. John Brennan, Montréal; Chas. S. Campbell, K. C., Montréal; Arthur Chas. Churchman, Londres; James Turner Farish, Granby, Québec; Thomas Gracey, Londres; Lawrence Hignett, Londres; Chas. Tilden Hill, Londres; Jos. Hood, Londres; Albert Gustavus Jeffress, London; David Caldwell Patterson, Montréal; Ovila Stanislas Perrault, Montréal



M. Ovila Stanislas Perrault
Directeur de la Imperial Tobacco Co.

SERVEZ BIEN LES ENFANTS

Un marchand se fait souvent du tort sans s'en rendre compte et parfois fait mal, au point de vue de ses affaires croyant bien faire.

Dans les quartiers populeux surtout les mamans ayant beaucoup d'enfants et occupées à quelque travail qu'elles ne peuvent quitter sans en être dérangées envoient leurs enfants "faire les commissions" à l'épicerie, à la boucherie ou dans quelque autre magasin.

Il est des marchands qui servent aussi vite et aussi bien les enfants que les grandes personnes, ce sont ces marchands là qui sont dans le vrai. D'autres au contraire, servent les grandes personnes d'abord, les premières comme les dernières arrivées et ne s'occupent des enfants que quand il n'y a plus que des enfants à servir.

Les enfants rentrent à la maison où on trouve qu'ils ont mis bien du temps à faire leurs commissions, on les accuse de s'être amusés en chemin.

Les deux ou trois premières fois si la maman est patiente, elle ne dit pas grand'chose, mais à la fin elle veut savoir si son enfant ne la trompe pas, ne ment pas et elle observe. Si elle acquiert l'assurance que l'épicier, le boucher ou tout autre marchand se fait une habitude de ne pas servir les enfants à leur tour de rôle, elle les enverra ailleurs où on les fera attendre moins longtemps.

Le marchand se dit évidemment que les enfants ont tout le temps d'attendre, ne se froisseront pas et que, s'il sert d'abord les grandes personnes, celles-ci prendront comme une marque de déférence envers elles le soin qu'il a de les servir sans leur faire attendre leur tour.

C'est possible, mais parmi ces grandes personnes il y a des mères qui n'aimeraient pas qu'on fit attendre leurs petits enfants et elles ne se froissent pas si le marchand sert chacun à son rang.

Nous ne dirons rien des marchands qui profitent de ce que ce soit un enfant qui vienne acheter pour lui passer une marchandise défraichie ou de médiocre qualité au même prix qu'une marchandise de qualité supérieure. Un marchand devrait être assez intelligent pour se prendre que les parents verront dans pareil acte un abus de confiance et retireront leur clientèle ou de suite à la première occasion. Que les parents soient endettés ou non envers un marchand n'est pas une raison pour mal servir l'enfant.

L'enfant sait bien dire à ses parents s'il est bien ou mal traité chez tel ou tel marchand et les parents agissent toujours en conséquence.

Les marchands les plus intelligents sont ceux qui ont des égards pour les enfants, leur disent un mot aimable que, parfois, ils accompagnent d'un bonbon ou d'une petite friandise.