

le prix a été indiqué par le vendeur. C'est un cas où nous devrions toujours soutenir nos commis. Quand ceux-ci ont fait un prix ou ont pris une décision, neuf fois sur dix nous trouverons qu'il est meilleur de prendre leur part et de les laisser aller jusqu'au bout, même si nous devions perdre une vente en agissant ainsi. J'avoue que quelquefois cela demande du nerf; mais si nous ne suivons pas déjà cette règle de conduite, il vaudrait mieux pour nous de nous mettre à la suivre immédiatement; car si, pour une cause quelconque, nous devions nous absenter de nos affaires, nous pourrions perdre la moitié de nos clients pour leur avoir appris qu'ils font de meilleurs achats en voyant le propriétaire.

Donnez des vacances à vos commis, fermez votre magasin de bonne heure, vous ne perdrez rien en leur montrant que vous voulez qu'ils consacrent une partie de leur vie à eux-mêmes. S'ils perdent une journée, ne la déduisez pas de leur salaire; donnez leur des vacances et laissez leur salaire courir. Vous serez surpris de trouver que vous aurez gagné de l'argent en agissant ainsi. Dans ma petite ville, nous avons une union des commis et je dois avouer que cette union a fait quelque chose de bon en cela, qu'elle a obligé les propriétaires à fermer les magasins à sept heures du soir, et mon avis est qu'ils devraient faire encore plus, c'est-à-dire fermer à six heures. Nous devrions faire tout autant d'affaires que si nous tenions nos magasins ouverts jusqu'à neuf et dix heures le soir.

Je n'ai jamais essayé d'avoir une assemblée de commis; mais je crois que ce serait une bonne chose et que cela nous paierait de dépense quelque argent à organiser une assemblée, où nous pourrions discuter les meilleurs intérêts de nos affaires, la manière d'améliorer nos ventes, quelles sont les meilleures lignes de marchandises à vendre, discuter et arranger tous les différends qui pourraient s'élever entre commis et patrons. Nous ferions ainsi quelque chose non-seulement pour améliorer l'efficacité de nos commis, mais pour nous procurer des bénéfices à nous-mêmes. Nous devrions nous rappeler que lorsque nous faisons un effort pour améliorer l'efficacité de nos vendeurs et de nos commis et pour élever leur niveau, cet effort nous sera rendu au double; car nous ne pouvons dépenser ni argent, ni temps, ni effort au sujet de nos vendeurs, sans que nous n'en récoltions les meilleurs résultats.

#### Le "Delineator" pour Septembre ..

Les créations les plus nouvelles pour l'Automne sont représentées d'une manière attrayante dans le numéro de Septembre du "Delineator", avec des commentaires sur la mode et des prophéties

**HORMIDAS CONTANT, Entrepreneur**  
Plâtrier, 609 Berri. Phone Bell E. 1177.

Maison Fondée en 1870.

**Auguste Couillard**

Importateur de

FERRONNERIE ET QUINCAILLERIE  
VERRES A VITRES, PEINTURES, ETC.

Spécialité: Poêles de toutes sortes.

Nos. 233 à 239 rue St-Paul

Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL.

La maison n'a pas de commis voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette dépense. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis aux plus bas prix du marché.

**PAIN POUR OISEAUX** Est le "Cottam Seed," fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité. Chez tous les fournisseurs de gros.

**W. LAMARRE & CIE**

Marchand de

**BOIS ET CHARBON**

Foin, Paille, Avoine, etc.

242 AVENUE ATWATER

Correspondance

sollicitée.

Près St-Jacques.

Bell Tel. Mount 609

ST-Henri

Marchands 1324.

**Ontario Silver Co., Limited,**  
**NIAGARA FALLS, Canada.**

Manufacturiers de

**QUILLERS, FOURCHETTES, COU-  
LERIE et ARTICLES EN PLAQUÉ.**

Demandez notre catalogue et nos cotations.

Tel. Main, 551-2705. Tel. March., 51.

**GRAVEL & DUHAMEL**

IMPORTATEURS DE

Fournitures de Sellerie et Carrosserie

SPECIALITÉS :

Garnitures pour harnais, Tops, Roues, Trains  
Cuir à bourrer, Vernis et Peinture.

Et en général tout ce que nécessite la fabrication des voitures.

276 Rue St-Paul, 177 des Commissaires

**McArthur, Corneille & Cie**

Importateurs et Fabricants de

Peintures, Huiles, Vernis, Vitres, Produits Chimiques et Matières Colorantes de tous genres.

Spécialité de Colles-fortes et d'Huiles à Machineries.

Demandez nos prix.

310, 312, 314, 316 rue St-Paul  
**MONTREAL.**

par Helen Berkeley-Loyd, Edouard La Fontaine et autres autorités dans le monde de la mode. Ce numéro offre beaucoup d'intérêt à d'autres points de vue que celui de la mode. Mme Mary Hinman Abel fournit un article sur la question de la pureté des aliments. C'est le premier d'une série, qui ouvre la discussion en indiquant la part attribuée au consommateur, la ménagère dans le choix d'aliments sains. M. Hudson Moore écrit d'une manière intéressante sur la poterie et la porcelaine anglaise, sous le titre "The Collector's Manuel", et le docteur Grace P. Murray fournit une étude sur l'enfant dans la nursery, étude qui sera lue avec profit par les mères. L'hymne "Nearer, My God, to Thee" est le sujet d'un article par Allan Sutherland. Weymer Jay Mills termine sa série intitulée "Romances of Summer Resorts"; dans une agréable esquisse de voyage, est une description du beau Lake District en Angleterre. Quant aux romans, ce numéro contient la suite du feuilleton "The Lucky-Piece" d'Albert Bigelow, ainsi que deux historiettes par Cornelia Atwood Pratt et Elizabeth McCracken. On y trouve aussi des passetemps attrayants pour les enfants, entre autres une histoire féerique d'animaux, par L. Frank Baum. Comme d'ordinaire, de nombreuses pages sont consacrées aux choses de la vie domestique et aux besoins particuliers de la femme chez elle et au dehors.

**JOURNAL D'AGRICULTURE TROPICALE**, publié par J. Vilbouchevitch, 10, rue Delambre, Paris.

Abonnements. — Un an, 20 fr. Recommandé, 23 fr. Le numéro, 2 fr. Spécimen gratis.

Aperçu du contenu du No 49 [mis en vente à Paris le 31 juillet 1905]: 28 contributions signées, non compris celles de la Rédaction.

La taille du cacaoyer [J. M. de Mendonça].—Les procédés de culture de la vigne sous les tropiques [Labroy, Fauchard].—Nouveau procédé de coagulation du caoutchouc de Kickxia [Benquey].—Moyens d'éviter les efflorescences sur le tabac à cigares [Mohr, Delacroix].—Les exportations de fécule et racine de manioc de Java.—Ce qu'il faut de pluie au palmier à huile.—Bons et mauvais Céraras [av. 2 fig.].—Les variétés de Ficus elastica.—Système économique de levain pour rhummerie [av. fig.].—Une exploitation de Phormium aux Açores.—Les cactus inermes de Luther Burkbank.—Articles, notes, informations sur la banane, le riz, le cotonnier Caravonica, le Periploca nigrescens [liane africaine], l'Anacardium [cajú], la canne à sucre, le kender [textile du Bokhara], la fourmi Kelep, le ver du cotonnier d'Egypte, etc.—Chroniques commerciales du café, du caoutchouc, du coton, des fibres de corderie et similaires, du sucre.—Mercures de Liverpool et du Havre.—Analyses bibliographiques.

[Principaux sujets traités: Caféier [3 ouvrages]. Riz [3 ouvrages]. Cotonnier. Citrus divers. Ananas. Pêcher. Cayotte. Coca. Caoutchouc des herbes d'Hevea. Gambier. Menthe. Tabac. Cultures et produits de l'Inde française. des Indes Néerlandaises, de la Réunion, de l'Angola, des Colonies anglaises. [Manuels et ouvrages d'ensemble].—Les arbres fruitiers du Para.—Fruits de Ceylan.—Fibres des Indes néerlandaises.—Fleurs et volcans à Java.—L'irrigation en Asie.]