

progres, plus ils sont obligeants, plus ces amis et l'homme qui les emploie en retiendront de bénéfices.

A toutes ces qualités, un vendeur devra joindre une bonne connaissance générale des affaires; plus un homme sait de choses sur le commerce qu'il représente, mieux il peut travailler. En réalité, on ne peut jamais en savoir trop. Il faut toujours chercher à s'instruire dans le métier que l'on pratique, autrement on rétrograde et il est difficile d'arriver à quoi que ce soit. Tout vendeur épicer devrait avoir pour but d'apprendre tout ce qu'il peut au sujet de l'épicerie, de façon à pouvoir répondre à toutes les questions qui concernent les marchandises; les clients ne posent pas tous des questions, mais certains le font et c'est alors une raison suffisante pour qu'un vendeur soit à même de leur répondre. Cela fait une impression exceptionnellement favorable. Si un vendeur peut tout dire au sujet d'un article particulier, cela ramènera le client au magasin quand il aura besoin d'acheter autre chose. Un client qui pose de telles questions est généralement difficile à servir et, s'il peut trouver ce qu'il désire savoir dans un magasin particulier, c'est là qu'il viendra faire ses achats. Il croira qu'il aura plus de chances d'obtenir des marchandises telles qu'il les demande dans un magasin semblable qu'ailleurs. Il ne se serait pas juste de dire que cette impression est toujours bien fondée, mais c'est une impression qui se produit plus souvent qu'on ne le croit. Il est nécessaire de se rappeler cela quand on se prépare à faire des affaires et plus un vendeur se rapproche de l'idéal que se forment quelques clients difficiles, mieux cela vaudra pour lui. Une telle connaissance des marchandises ne lui fera pas de tort auprès des autres clients, tandis qu'avec ses clients difficiles et qui sont peu nombreux elle lui donnera une importance difficile à faire disparaître.

Il faut aussi parler de la faculté de pousser aux ventes, d'être toujours actif et de s'intéresser toujours à quelque chose qui concerne le commerce. Plus il

apprend, plus il cherche à se familiariser avec le commerce dans lequel il est, meilleur est l'employé et mieux il réussira quand il se mettra dans le commerce à son compte.

PETITES NOTES

L'étain en lingots n'avait jamais encore atteint le prix qu'il a maintenant. Son prix le plus bas a été atteint en 1896. Depuis cette époque, à l'exception de l'année 1901, la hausse a été continue. Dans le mois d'avril, des ventes ont été faites à New-York à 38 cents, ce qui représente trois fois le bas prix de 1896.

* * *

Un ralentissement s'est produit dans les constructions navales des Etats-Unis, comme l'indiquent les registres du Bureau de la Navigation. Le nombre des navires construits en Amérique en 1905, non compris les vaisseaux de guerre, a été de 1,054, avec un tonnage de 306,563, contre 1,065 navires d'un tonnage de 265, 104 tonnes en 1904, 1,159 navires d'un tonnage de 381,970 tonnes en 1903, 1,262 navires jaugeant 429,327 tonnes en 1902 et 1,322 navires jaugeant 376,129 tonnes en 1901.

* * *

L'emploi de l'air comprimé pour fendre le granit a été récemment adopté par la North Carolina Granite Corporation, Mt. Airy, N. C. Dans la carrière de cette compagnie, le granit n'a pas de 'strates', ce qui permet au granit de se fendre en droite ligne dans presque toutes les directions. La facilité avec laquelle le granit se fend fournit un moyen des plus économiques pour exploiter la carrière.

Par l'emploi simultané de poudre et d'air comprimé, de grandes feuilles de granit sont détachées de la colline sur laquelle la carrière est située.

* * *

D'après le "Japan Weekly Mail", le tonnage des navires à vapeur battant pavillon japonais, de 511,611 tonnes, avec 197 navires, qu'il était en décembre 1903, a passé à 726,310 tonnes, avec 283 navires en juillet 1905, ce qui représente une augmentation de 86 vaisseaux et de 214,649

The Uncle Sam Dressing Co. LANORAIE, MONTREAL.

Manufacturiers du . . . UNCLE SAM DRESSING

Vernis à chaussures, contenant de l'huile, garantie ne pas brûler le cuir et lui donner un lustre brillant et durable.

Protectorine—La meilleure graisse pour harnais, assoupli et conserve le cuir en le rendant à l'épreuve de l'eau.

Cirage Coon—La meilleure combinaison de cirage à chaussures, conserve le cuir et lui donne un lustre parfait.

Ecrire pour Echantillons
A. ROBITAILLE & CIE,
Agents à Montreal.

DEMANDEZ MES PRIX POUR

Vinaigre, Marinades, Conserves de Légumes et de Fruits, Confitures, Thés, Cafés, Epices, Mélasses, Balais, Sacs en papier, Tabacs en feuilles, Essences, etc.

LEON TANGUAY

Négociant en Gros

197-199, rue St-Paul, MONTREAL

Tel: Bell Main 2881 et Marchands 869.

TEL. BELL, JOUR :
MAIN 4619

TEL. BELL, SOIR :
EST 2597

La Cie de Laiterie St-Laurent

10, PLACE D'YOUVILLE, MONTREAL.

Machineries et fournitures complètes pour beurries et fromageries.

Centrifuges, Pasteurisateurs, Réfrigérateurs, Acidimètres, etc.

Consignataires et agents de manufacturiers.

Envoi de catalogues sur demande.

**TOUTES SORTES DE FOURNITURES
POUR LAITIERS.**



Saumon "Clover Leaf"

QUALITE STRICTEMENT CHOISIE DE SOCKEYE
ROUGE DE LA RIVIERE FRASER . . .

La plus haute qualité et le plus bel empaquetage sur le marché.

CORBY COMMISSION CO.

**105 HUDSON ST.,
NEW YORK, N. Y.**