

crer les articles nouveaux et notre marchand s'aperçut un jour que, quand on laisse aller une embarcation à la dérive, elle est prise par les remous et s'échoue, tandis que les embarcations gouvernées flottent à la crête des lames.

Cette firme réussit en combinaison, mais échoua une fois divisée, à cause des idées extrêmes des deux partenaires.

Il y a beaucoup d'autres hommes semblables à ceux auxquels j'ai fait allusion. Ils achètent de l'une ou de l'autre manière, donnant au client ou à eux-mêmes trop de liberté—refusant de guider ou de se laisser guider.

Les bons achats produisant les bonnes ventes et les profits reposent sur le principe suivant: la clientèle pourra-t-elle ou voudra-t-elle prendre les marchandises; votre commerce ne s'améliorera-t-il pas si vous poussez à la vente de quelque chose qui s'écarte des lignes connues communément?

LISEZ LES JOURNAUX COMMERCIAUX

Tout homme qui est dans le commerce se doit à soi-même de lire des journaux commerciaux. Il le doit aussi à la communauté et aux journaux eux-mêmes. Il le doit à soi-même, parce que ses propres progrès sont développés par la lec-

ture et l'étude de ces journaux; à la communauté, parce qu'il lui doit toute l'aide qu'il peut lui donner pour favoriser les progrès de la communauté; aux journaux commerciaux, parce que le seul moyen qu'ils aient d'exercer une influence, c'est d'avoir leur existence assurée et ils ne peuvent exister que si on les soutient.

Les journaux commerciaux sont faits pour discuter des questions commerciales. Il y en a qui traitent des problèmes généraux embrassant un champ vaste et, par conséquent, des questions qui ont une grande importance indirecte pour la plupart des lecteurs—mais cette importance est néanmoins réelle. D'autres journaux se limitent à un champ plus restreint.

Toute personne raisonnable doit comprendre qu'aucun périodique n'est aussi à même de discuter des questions commerciales qu'un journal consacré exclusivement à de telles questions. Les hommes d'affaires modernes se rendent compte que le journal commercial est essentiel à la discussion de ces sujets, c'est l'intermédiaire le meilleur et le plus naturel pour faire connaître l'opinion publique sur eux. En effet les journaux commerciaux sont dirigés par des hommes qui font du commerce leur étude principale et peuvent ainsi exercer le meilleur jugement dans toutes les dis-

cussions sur de tels points. Le journal commercial diffère du journal quotidien et du magazine. Il ne cherche pas à donner les nouvelles du jour du monde ou à plaire à l'esprit du lecteur. Sa mission est d'instruire et de guider. Il traite des sujets qui probablement profiteront directement au commerçant et inspireront son esprit.

Si les hommes d'affaires ne donnaient pas leur appui aux journaux commerciaux, qui s'occupent directement de leurs intérêts respectifs, ces journaux ne pourraient pas exister; les divers commerces seraient alors sans journaux consacrés à leurs intérêts spéciaux et en subirait la conséquence. Les journaux commerciaux devraient avoir plus que l'aide des abonnés; ils devraient exciter l'intérêt sympathique de tous leurs lecteurs. Ils correspondraient mieux aux besoins des lecteurs, si ceux-ci voulaient offrir leurs critiques bienveillantes, suggérer des améliorations, dire quelles sont les questions dont ils désiraient la discussion, contribuer même à leur rédaction.

Nous remarquons que les meilleurs journaux commerciaux d'Angleterre et des Etats-Unis sont remplis d'articles écrits par des lecteurs. Nous ne savons pas exactement pourquoi, mais les lecteurs de ce journal ont semblé, pour la plupart, satisfaits de ce que nous leur



FORMES
POUR
MANTEAUX ET COSTUMES

Surmontées de
FIGURES
EN CIRE
Dernier Genre

Figures en Cire,
Accessoires
de Magasins.

**A. S.
Richardson,
62 rue Hayter,
TORONTO.**

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et d'autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON:
"NORTH STAR," "CRESCENT," "PEARL."

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur-pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star, Crescent et Pearl."

**ROBERT HENDERSON & CO.,
MONTREAL.**
JAMES STANBURY & CO., - TORONTO
Agents de Vente.

POUR VOTRE PROCHAINE VENTE

Nous vous donnons beaucoup pour peu d'argent. Pour vous engager à vous servir de nos enseignes, nous vous enverrons, express payé, moyennant \$10.00, les enseignes suivantes:

Une enseigne sur coton, 3" x 20", lettrage en belles couleurs,
Six Cartes d'Étalage, 22" x 38",
Six " " 14" x 22",
Deux cents tickets de prix assortis.

Ce lot vous coûterait \$15.00, à nos prix réguliers.
Nous rédigerons la copie en vous donnant une matière dernier style, sans frais supplémentaires.
Notre prospectus, "Why Signs Pay," est envoyé gratuitement sur demande.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.
MONTREAL, Canada.