

mais dans une impasse, il faut bien qu'il se résigne à ce qu'on exige de lui.

"Il est manifeste que, dans toute cette affaire, la France a été victime à la fois d'une singulière absence de mémoire du gouvernement canadien et d'une ignorance non moins étrange de ses propres négociateurs."

A quand maintenant la mise en vigueur de la convention?

### EN ROUTE POUR QUEBEC!

Nous ne saurions trop recommander à nos lecteurs qu'intéresse la bonne administration de notre Cité de se rendre à l'invitation que leur adresse le Premier Ministre, Sir Lomer Gouin, de se rendre à Québec, mardi prochain.

Le Board of Trade, la Chambre de Commerce, la Ligue des Gens d'Affaires, l'Association Immobilière et un grand nombre de particuliers ont insisté auprès du gouvernement pour que soit changé le mode d'Administration de la Cité de Montréal. Ils demandent que la Charte de Montréal soit amendée de manière à ce que le nombre des échevins soit réduit à un, au lieu de deux, par quartier et qu'une Commission administrative dont les membres seraient pris en dehors du Conseil municipal soit établie.

C'est certainement le voeu de tous les bons citoyens à qui les dernières séances du Conseil Municipal ont démontré une fois de plus la nécessité des réformes proposées.

Qu'ils aillent donc, aussi nombreux que possible, faire valoir aux yeux du Premier Ministre la nécessité d'une organisation nouvelle dans l'administration de notre Cité.

Nous avons la ferme conviction que nos hommes d'affaires les plus marquants se feront un devoir d'aller convaincre le Premier Ministre que l'intérêt de la métropole exige qu'il soit tenu compte des voeux de la population presque unanime de Montréal.

### LE SUCCES DANS LES PETITS MAGASINS

La plupart des conseils donnés au sujet de la gérance des magasins sont excellents, mais ne sont pas applicables aux petits magasins.

Ils sont destinés aux établissements d'une importance considérable. Nous croyons cependant, dit le journal "West Coast Trade", qu'un homme peut réussir dans un petit magasin tout aussi bien que dans un grand—que le succès ne se mesure pas au nombre d'étages ou à l'espace de plancher d'un établissement.

Ceci admis, nous nous sommes efforcés de nous procurer de la matière applicable plus particulièrement aux marchands dont le commerce a un développe-

ment modéré, et ce que nous allons dire est à l'intention des marchands de la campagne et des petites villes et des marchands des grandes villes qui sont à la tête d'un petit commerce.

On a beaucoup parlé de la personnalité et du caractère des grands commerçants comme Marshall Field et John Wanamaker. Leurs admirateurs ont rabâché sur tous les tons leurs méthodes, leur souci des détails, leurs habitudes commerciales, leur compréhension des choses dans leur ensemble, leur aptitude à prévoir les choses de loin, et même leurs maximes. On nous a dit, et cela est probablement vrai, que leur succès fut dû à leur personnalité.

Combien plus important est-il pour un petit commerçant d'avoir de la personnalité!

Il en a besoin beaucoup plus que le propriétaire d'un énorme magasin, comme ceux nommés ci-dessus. Ceux-ci ne pouvaient pas conduire chaque vente en personne; ils ne pouvaient pas entrer en contact avec tous les clients; nous doutons même qu'ils connussent tous leurs employés ou même qu'ils leur aient parlé à tous. Ils ne pouvaient pas voir tous les voyageurs ni surveiller un seul département. Pour eux, il était suffisant et quelquefois plus que suffisant d'établir les règlements généraux du magasin, de mettre à exécution les plans généraux adoptés et, à l'occasion, d'inciter les chefs de départements à faire de plus grands efforts.

Les choses sont bien différentes dans un petit magasin. Là, le propriétaire connaît chacun de ses clients et souvent les sert lui-même.

Il est renseigné sur leurs affaires. C'est souvent lui qui fait tous les achats de marchandises pour son établissement, et rien ne se fait en dehors de l'ordinaire qu'il ne dirige ou ne fasse lui-même.

Une personnalité gracieuse et forte est avantageuse au propriétaire d'un grand magasin, mais elle est deux fois plus nécessaire et indispensable au propriétaire d'un petit magasin.

Nous croyons qu'il est plus facile de réussir dans un petit magasin que dans un grand, parce que l'homme le plus intéressé au succès a tout sous ses yeux et en tout temps.

Aucun coulage ne peut exister longtemps sans qu'il s'en aperçoive. Aucun abus ne peut se produire dans son établissement sans qu'il ne le découvre. C'est à lui personnellement de se gagner la faveur des clients par des manières agréables, de les retenir par son intérêt, d'en augmenter le nombre par son esprit entreprenant et la propreté de son magasin et de rendre son commerce plus lucratif par son habileté.

C'est un travail difficile que d'arriver

au succès, mais c'est un travail qui en vaut la peine.

Le propriétaire d'un grand magasin voit sa personnalité s'évanouir au milieu de centaines d'autres personnes qui essaient d'exécuter ses ordres. Le propriétaire d'un petit magasin peut appliquer sa personnalité directement où il le juge le plus avantageux.

### UN REGAL MUSICAL

Nos lecteurs ne devront pas être surpris si, contrairement à nos habitudes, nous les entretenons quelque peu aujourd'hui d'un sujet qui, en apparence tout au moins, n'a rien d'intéressant au point de vue commercial proprement dit.

Mais les commerçants eux-mêmes ne sont pas, tant s'en faut, les ennemis des délassements, encore moins des délassements artistiques et intellectuels. La preuve, et nos lecteurs peuvent facilement s'en convaincre, c'est qu'on est toujours certain de trouver dans la liste des promoteurs et des patrons de nos sociétés littéraires et musicales, les noms de commerçants, d'industriels et de financiers très en vue.

L'Association Chorale St-Louis de France, qui compte plus de deux cent cinquante exécutants, ne fait pas exception à cette règle. Ainsi, les deux vice-présidents honoraires sont MM. Rodolphe Forget et Charles Chaput, chef de la maison L. Chaput, Fils et Cie. M. Fred C. Larivière, président de la Compagnie Larivière, Limitée, est également le président actif de cette Association, dont M. Emile Chaput, l'un des associés de la maison L. Chaput, Fils et Cie, est le secrétaire.

Voilà donc une Association Artistique hautement patronnée par des hommes d'affaires bien connus, qui cultive parmi nous le goût de la musique et, comme on va le voir, l'interprétation des oeuvres les plus remarquables des compositeurs en renom.

L'Association Chorale St-Louis de France doit, en effet, donner le mardi de Pâques, c'est-à-dire le 13 de ce mois, dans l'immense Salle de l'Arena, la première audition au Canada de l'oeuvre la plus remarquable peut-être du compositeur français Constant Gabriel Pierné (Grand Prix de Rome en 1882), "La Croisade des Enfants", dont la revue "Musical Arena" de New-York disait:

"L'oeuvre de Gabriel Pierné "La Croisade des Enfants", interprétée vendredi dernier, fut assurément le plus grand succès de tout le festival. Le Music Hall contient 3,623 sièges et de bonne heure, ce jour-là, il n'était pas possible d'en trouver un seul. Bien avant l'ouverture des portes, la foule s'était massée à l'entrée, et les employés au contrôle des billets eurent une rude besogne durant une heure. Les cinq cents interprètes qui