

piers que dans les districts éloignés où les manufactures doivent compter sur leurs propres ressources en cas d'incendie, surtout quand le feu se déclare ; c'est alors qu'une prompte action est très importante.

Quand on considère les précautions qui viennent d'être énumérées brièvement, on voit que les établissements où les cas d'incendie ont été peu prévus manquent tristement de préparation.

Il n'est pas difficile de prendre soin de quelques détails simples. Il est utile, si on ne fait rien de plus, de donner des instructions à quelque contremaître ou employé ou à plusieurs d'entre eux, pour qu'ils s'occupent des seaux disposés en cas d'incendie et voir à ce qu'ils soient toujours pleins d'eau ou de sable. Un homme qui a reçu ces instructions et sur lequel repose cette responsabilité, manquera rarement à son devoir. Une responsabilité semblable devrait exister dans les établissements où de plus grandes mesures de précaution sont prises. Les instructions devraient être assez explicites pour que tous les moyens disponibles soient mis en oeuvre immédiatement, quand un incendie est découvert.

LES LETTRES D'AFFAIRES

Il vaut mieux ne pas écrire du tout que d'écrire une lettre médiocre. Une lettre d'affaires représente la maison qui l'a envoyée; elle devrait être rédigée avec soin de manière que sa signification soit absolument claire pour le destinataire. Un trop grand nombre d'hommes d'affaires aujourd'hui s'efforcent de se débarrasser promptement de leur correspondance et font ce travail à la hâte ; ils devraient au contraire tâcher d'écrire chaque lettre de telle façon qu'elle fasse pour la maison le même travail que ferait un homme spécial envoyé au lieu de la lettre.

Le correspondant ordinaire ne s'en fait pas là. Il dicte ses lettres à un sténographe qui ne connaît probablement pas grand'chose aux affaires, et ne lit pas les lettres avec soin pour s'assurer qu'elles expriment les pensées exactes qu'il voulait exprimer. Il s'enfonce dans sa chaise quelques minutes, part rapidement les lettres et les laisse partir.

En premier lieu, l'auteur d'une lettre n'est pas très apte à ne pas exprimer ses idées aussi clairement dans une lettre que s'il était à la personne à qui il l'adresse. Il peut aussi arriver que le sténographe ayant mal compris ou mal ponctué, donne à la lettre une signification totalement différente. Gardez-vous contre ces deux fautes possibles.

Si vous ne pouvez donner à une lettre assez d'attention pour lui faire exprimer clairement vos idées, ne l'écrivez pas.

Notre manufacture se vante maintenant d'avoir l'outillage le plus moderne au Canada pour la fabrication du Catsup. Nous avons aussi un des meilleurs Préparateurs de Catsup sur le continent.

L'automne dernier nous avons acheté des tonnes et des tonnes des plus belles Tomates "Rose." Elles ont été lavées, échaudées, pelées et épépinées, puis ont subi le procédé qui consiste à en faire un Catsup de Tomates Marque "Crest." Rien du goût délicieux de la tomate mûre n'en est parti et le mélange des épices et condiments fait par notre préparateur lui a donné un piquant appétissant qui ne peut pas être égalé.

Mis en grandes bouteilles de 14 oz, avec une fermeture à vis, c'est l'un des emballages les plus attrayants qui aient jamais été mis sur le marché. Nous garantissons sa pureté, et la propreté absolue de notre manufacture et de nos méthodes met ses qualités sanitaires hors de doute.

Emballé en caisses de deux doz., \$1.00 par doz. f. o. b., Montréal.

THE OZO CO, LIMITED,
MONTREAL.

Attendez à un autre jour plutôt que de faire un mauvais départ.

Si votre sténographe n'exprime pas ce que vous voulez dire, corrigez la lettre et faites-la écrire de nouveau, même si cela doit retarder son départ d'une autre journée. Mieux vaut un léger retard si cela est nécessaire, que la création d'une fausse impression.

LE PAIEMENT DES DETTES ET LE SUCCÈS EN AFFAIRES

On demandait à un homme d'affaires qui avait atteint au plus grand succès de nommer les causes auxquelles il attri-

bua sa prospérité constante. Il répondit: "Beaucoup de choses sont à considérer dans une affaire payante; mais j'en considère une comme la véritable clef de voûte d'une maison de commerce. Au début de ma carrière je résolus de me faire la réputation d'un prompt payeur. Je me suis arrangé pour toujours payer promptement et souvent aux dépens d'une affaire tentante qui n'aurait pu être faite qu'en négligeant de la ligne de conduite que je m'étais tracée. Je crois que j'ai eu raison. J'ai pu faire des achats à meilleur marché que mes rivaux—je ne laisse jamais échapper les occasions spéciales et, ce qui est encore mieux, j'ai été exempt de cet anxiété qui