une couche d'air qui peut se renouveler du reste, et vous ventiler; et l'air est le meilleur des isolants au point de vue de la chaleur. Un vêtement ordinaire léger et un pardessus léger lui-même, vous préserveront bien plus effectivement du refroidissement qu'un lourd vêtement.

Encore un mot pour ruiner un préjugé sur la couleur du pardessus, et en général des vêtements d'hiver.

On considère volontiers (les tailleurs aidant) que les colorations sombres, les bruns, les bleus foncés, les noirs, etc., sont de mise en hiver: mais l'exemple que nous donne la nature, en dotant les animaux d'un pelage blanc ou plus clair durant la saison froide, est là pour infirmer cette opinion. L'ours polaire est blanc, le renard argenté prend cette nuance quand vient la froidure, etc. Les colorations claires laissent moins passer la chaleur que les colorations foncées (et c'est également pour cela que l'Arabe se trouve bien de porter un burnous blanc: ici il empêche la chaleur extérieure d'arriver à lui: nous, avec le pardessus, nous prétendons empêcher notre chaleur naturelle de s'en aller au dehors). Cela peut paraître bizarre de conseiller de s'habiller en blanc l'hiver comme l'été, et, au premier abord, cette couleur à deux fins semble paradoxale; mais c'est la vérité scientifique. En tous cas, si l'on ne veut pas prendre un pardessus blanc pour le faire moucheter de la boue de nos villes, il serait plus rationnel d'abandonner les nuances trop sombres, qui n'ont rien d'agréable par elles-mêmes.

Pierre de Mériel.

LES CAUSES D'INSUCCES EN AFFAIRES

Une analyse des raisons données des insuccès en affaires donne des résultats intéressants, dit un écrivain dans le "Grocers' Assistant", de Londres, Angleterre. Le plus important facteur de tous est l'incompétence. Dans un rapport fait par une agence américaine de renseignements, l'incompétence vient en tête de la liste, et cependant, au point de vue commercial, il est difficile de dire que les Américains soient incompétents. Il y a là un fait significatif. Un peuple habile en affaires a pour principale cause de ses insuccès l'incompétence. Une foule de questions se présentent à l'esprit. Cela veut-il dire que trop d'hommes se mettent en affaires à leur compte, pensant pouvoir faire tout ce qui est nécessaire, simplement pour prouver leur incapacité? Le mot compétence est une expression au sens large: il suggère des connaissances étendues et de la puissance pour agir comme on doit le faire en affaires. Est-ce l'absence de l'une ou de l'autre de ces choses (ou de toutes les deux) qui cause les insuccès? Après tout, cela importe peu, car le mot incompétent est un terme qui s'applique à toute espèce de faiblesse. La situation prend un aspect heureux quand on pense qu'un homme compétent a une bonne chance de tenir la tête haute. Il peut se trouver dans des circonstances défavorables; car même un homme compétent ne peut rien faire sans argent et, s'il est dans cette situation, toute son habileté ne lui servira de rien. Avec du temps, il pourrait sortir d'une impasse, mais il y a des cas où le succès et l'insuccès sont déterminés par le temps. Cependant, si vous connaissez bien votre affaire, vous êtes sur la grande voie qui mène à la réussite. Maintenant la connaissez-vous aussi bien que vous le pourriez?

M. F. N. Picard

Représentant MM. Perrin, Frères et Cie, à Montréal et dans la partie Est de l'Ontario, nouvellement élu directeur de la Dominion Travellers' Association.

L'OEUVRE DU MANUFACTURIER DE VETEMENTS

Dans une entrevue avec un manufacturier de vêtements—un des plus importants du Canada—dit "Industrial Canada", celui-ci nous dit: "Pouvez-vous vous rappeler de quoi avaient l'air les gens de ce pays-ci, il y a quinze ou vingt ans, c'est-à-dire en ce qui concerne leur habillement? Si vous le pouvez et si vous faites une comparaison entre eux et les gens que vous remontrez aujourd'hui dans nos rues, vous remarquerez la grande amélioration qui s'est produite dans leur apparence.

L'homme ordinaire d'il y a vingt ans était mal habillé; aujourd'hui, il est bien mis, élégant et même à la mode et souvenez-vous que je ne parle que de l'homme que vous rencontrez ordinairement et non de l'exception. Ce changement m'intéresse naturellement et, bien que d'autres personnes aient pu le remarquer je ne pense pas qu'il y en ait une sur mille qui se rende compte de la manière dont ce changement s'est produit. Sans doute la plupart des gens invoqueront, comme raison, les salaires plus élevés que l'on gagne aujourd'hui, ce qui permet au peuple de se procurer des vêtements meilleurs.

Toutefois, la moyenne des hommes paient moins pour leurs vêtements aujourd'hui qu'autrefois.

L'amélioration est due entièrement au développement de l'industrie des vêtements. Il fut un temps où toute confection convenait et où une bonne partie des vêtements était expédiée dans notre pays par les "sweat shops" de l'étranger et où ces vêtements étaient mis ensemble pêle-mêle par des ouvriers incompétents qui travaillaient pour presque rien. Avec le développement de l'industrie manufacturière de vêtements au Canada ,il se produisit une compétition plus active pour de meilleurs vêtements et des prix plus serrés, de sorte qu'aujourd'hui nous avons des gens mieux mis au lieu de ceux pauvrement habillés d'il y a vingt ans et ces gens s'habillent à meilleur compte."

Nous n'avions jamais apporté une attention particulière à ce changement, et nous avions encore moins cherché à en trouver la raison; mais cette raison nous étant indiquée, la comparaison vient facilement à l'esprit. Aujourd'hui des milliers de nos concitoyens les mieux mis portent des vêtements de confection; il y a vingt ans et à une époque encore plus récente, ils faisaient faire leurs vêtements sur mesure et payaient à leur tailleur cinquante à cent pour cent de plus que leurs vêtements leur coûtent aujourd'hui.

Les deux dépenses les plus importantes dans la vie quotidienne sont celles qui concernent la nourriture et l'habillement. En ce qui concerne ce dernier article, les manufacturiers aujourd'hui économisent au public non seulement des centaines, mais des centaines de milliers de dollars chaque année, et ils s'habillent mieux qu'autrefois. C'est un exemple frappant de l'accroissement des bénéfices pour la population entière, dérivés du développement d'une grande industrie nationale.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diable sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce qui créera une impression.