

plaçant une capsule sur son fusil et en éteignant ainsi la flamme d'une bougie.

"Si jamais j'ai excellé dans quelque chose, ce n'est qu'à l'âge de seize ans et demi que le jeune Whiteley pensa réellement au commerce."

La culture, le métier de rebouteux et la chasse n'étaient pas un très bon apprentissage pour devenir drapier dans Westbourne Grove. Mais ce n'est qu'à l'âge de seize ans et demi que le jeune Whiteley pensa réellement au commerce.

Le premier pas qu'il fit dans cette direction consista à se mettre apprenti dans une maison de draps et de fournitures de maison, à Wakefield. Les journées étaient longues et le travail assez dur; ce travail comprenait les commissions à faire, avec le balayage de l'établissement et le nettoyage des vitrines. Le jeune Whiteley trompa les heures de travail et l'ennui qu'elles lui causaient, en allant à l'église et en suivant l'école du dimanche.

Ce n'est qu'en l'année 1851 qu'il obtint des vacances. Il les utilisa en se rendant à Londres pour voir une grande exposition qui avait lieu en ce moment. Mais il avait un but plus sérieux que celui de voir la ville. De l'endroit où il était logé, rue Oxford, il faisait une exploration de la ville de Londres. Il pensa que la métropole était l'endroit où il devait chercher fortune.

L'année suivante, son engagement expira. Ses patrons désiraient le conserver avec eux, mais Whiteley avait l'idée fixée sur Londres et il s'y rendit avec moins de dix livres sterling en sa possession. La première chose qu'il fit fut d'obtenir de l'emploi chez MM. Willey & Co., Ludgate Hill et St. Paul's Churchyard. Il s'engagea ensuite dans plusieurs autres maisons comme voyageur ou avec d'autres emplois.

Le dernier engagement qu'il fit fut avec MM. Bradbury, Greatorex, Beall & Co. Après cela, il se décida à commercer pour lui-même.

"Je préférais West End à East End, expliqua-t-il un jour, parce que je ne voulais pas et ne pouvais pas faire un commerce de catégorie inférieure, car je n'avais nulle connaissance à ce sujet et je ne désirais pas en avoir. Je préférais faire affaires avec la meilleure classe de la population et vendre la meilleure catégorie de marchandises; je préférais aussi résider dans West End."

Des gens soi-disant bien informés le mettaient en garde contre deux rues. L'une était Upper street et l'autre était Westbourne Grove laquelle, ainsi que M. Whiteley le disait plus tard, était considérée comme la pire rue d'affaires de Londres, et ceux qui pensaient être bien renseignés à ce sujet en parlaient souvent sous le nom de l'avenue de la banqueroute.

Toutefois, en cherchant un établissement, le hasard ou le destin le conduisirent dans cette rue même. Sur la devanture de la mai-

## GEO. GONTHIER

EXPERT COMPTABLE ET AUDITEUR

11 et 17 Cote de la Place d'Armes. - MONTREAL.  
TEL. BELL, MAIN 2143

## BANQUE DE MONTREAL

(FONDEE EN 1817)

CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé..... 14,400,000.00  
Fonds de Réserve..... 11,000,000.00  
Profits non Partagés..... 159,8 1.

### BUREAU DES DIRECTEURS

Le T. Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., Président Honoraire  
Hon. Sir George A. Drummond, K.C.M.G., Président  
E. S. Clouston, Vice-Président Jas. Ross, Ecr.  
A. T. Paterson, Ecr. Hon. Robt. McKay  
R. B. Angus, Ecr., Sir W. C. Macdonald  
Edward B. Green Shields, Ecr., R. G. Reid, Ecr.  
E. S. Clouston—Gérant Général,  
A. Macleider, Insp. chef et Surlint. des Succursales.  
H. V. Meredith, Asst. Gérant et Gérant à Montréal.  
C. Sweeney, Surlintendant des succursales de la Colombie Anglaise.  
W. E. Stavert, Surlintendant des succursales des Provinces Maritimes.  
F. J. Hunter, Inspecteur N. O. et Succursales C. B.  
E. P. Winslow, Inspecteur, Succursales Ontario.  
100 Succursales au Canada, aux Etats-Unis, en Angleterre et à Terre-Neuve.

Londres, Ang.—46-47 Threadneedle St., E. C., F. W. Taylor, Gérant.  
New York—31 Pine St., R. Y. Helden, W. A. Bog et J. T. Molineux, Agents.  
Chicago—J. M. Greata, Gérant.  
Spokane, Wash.—Bank of Montreal.  
St. John's et Birchy Cove, (Bale des Isles), Terre-Neuve.

DEPARTEMENTS D'EPARGNE dans chacune des succursales Canadiennes où les dépôts sont reçus et l'intérêt alloué aux taux ordinaires.  
COLLECTIONS dans toutes les parties du Dominion et des Etats-Unis, faites aux meilleurs taux.  
LITRES DE CREDIT, négociables dans toutes les parties du monde, émises aux voyageurs.

### BANQUIERS DANS LA GRANDE-BRETAGNE

Londres—The Bank of England, The Union of London et Smith's Bank Ltd. The London and Westminster Bank Ltd. The National Provincial Bank of England Ltd.  
Liverpool—The Bank of Liverpool, Ltd.  
Ecosse—The British Linen Co. Bank et succursales.

### BANQUIERS AUX ETATS-UNIS.

New York—The National City Bank, The Bank of New York, N. B. A. The National Bank of Commerce à N. Y.  
Boston—The Merchants National Bank; J. B. Moors & Co.  
Buffalo—The Marine National Bank.  
San Francisco—The First National Bank, The Anglo-Californian Bank, Ltd.

## BANQUE DE SAINT-HYACINTHE

Bureau Principal: - St-Hyacinthe, P. Q.

CAPITAL PAYE - - - - - \$329,515.00  
RESERVE - - - - - 75,000.00

### DIRECTEURS:

G. C. DESSAULLES, Président.  
J. R. BRILLON, Vice-Président.  
L. P. MORIN, V. B. SICOTTE,  
M. ARCHAMBAULT, Dr. E. OSTIGUY,  
JOS. MORIN, L. F. PHILIE,  
R. I. HOMME, Inspecteur Caisier  
pro-tempore, pro-tempore.

### Succursales:

Drummondville, - - - - - J. W. St-Onge, gérant.  
St-Césaire, - - - - - M. N. Jarry, gérant.  
Farnham, - - - - - H. St-Amant, gérant.  
Iberville, - - - - - J. F. Moreau, gérant.  
L'Assomption, - - - - - H. V. Jarry, gérant.  
Correspondants: - Canada: Eastern Townships Bank et ses succursales, Etats-Unis: New-York, The First National Bank, Ladenburg, Thalman & Co. Boston: Merchants National Bank.

son portant le No 63 était une pancarte portant les mots "à louer."

"Je m'arrêtais, dit M. Whiteley, et j'examinai le bâtiment. J'aimai l'apparence générale de l'endroit. Il était trois heures à ce moment-là.

"Je restai en face de cette maison pendant deux heures, c'est-à-dire jusqu'à cinq heures et je me sentis sûr que si je possédais ce magasin et que si j'avais soin de décorer les vitrines avec de jolies fleurs, des dentelles, rubans, gants, etc., en mettant sur ces articles des affiches de prix qui pourraient commander des ventes, il y aurait assez de passagers, de trafic pour assurer un commerce qui pourrait payer les dépenses. Je me promenai de long en large dans cette rue et fus surpris de voir combien les magasins qui existaient là étaient en arrière de leur époque.

"J'examinai le voisinage et m'aperçus que ce quartier était bon et se développait beaucoup; quelques demandes de renseignements me convinquirent que les habitants de ce quartier étaient mal servis. J'allai voir alors l'homme qui avait le magasin à louer. J'appris que ce magasin avait eu deux locataires depuis sa construction et que ces deux locataires avaient fait faillite.

"Toutefois, je me rendis compte que cet insuccès dépendait des premiers occupants et non du magasin ou de sa situation; je résolus donc de louer ce magasin. Je dépensai le peu d'argent que j'avais et ouvris boutique le 11 mars 1863 avec deux jeunes femmes et un garçon pour faire les commissions."

A cette époque, M. Whiteley avait 31 ans. Le magasin qu'il loua fait encore partie de l'établissement et porte maintenant le No 31.

Sa première cliente fut une vieille dame qui acheta un capuchon. Quand il lui fut dit qu'elle était la première cliente, elle proposa de dire une prière pour le succès de l'entreprise et elle le fit en présence de M. Whiteley et de ses assistants. Cette dame resta une cliente du magasin jusqu'à la mort de Whiteley.

Le succès de l'affaire n'a jamais été douteux. Au commencement de la seconde année, le nombre des employés était porté à seize et la place du jeune garçon était prise par deux autres.

Trois ans plus tard, M. Whiteley fit l'acquisition d'un second magasin et un nouvel établissement fut ajouté à l'ancien chaque printemps, la liste des articles vendus devenant plus considérable proportionnellement.

M. Whiteley vivait lui-même dans la bâtisse occupée par son magasin. Il travaillait avec acharnement pour obtenir le succès auquel il est arrivé; il commençait à travailler à sept heures du matin et continuait jusqu'à onze heures du soir. En 1890 il avait vingt et un magasins, des écuries pouvant contenir plus de 350 chevaux, une ferme à Finchley qui fournissait tous les jours à la ville de Londres six voitures à deux chevaux