

LES FAILLITES AU CANADA EN AVRIL

D'après l'agence R. G. Dun & Co., les faillites en avril au Canada ont été de 88 en nombre et de \$407,076 en montant de passif. Elles se répartissent comme suit:

Manufactures, 16 pour \$53,933; commerce, 69 pour \$344,093 et non classifiées, 3 pour \$9,050.

Pendant le mois correspondant de 1904, il y avait eu 91 faillites avec un passif total de \$981,179, dont: manufactures, 29 pour \$600,757; commerce, 59 pour \$374,922 et diverses, 3 pour \$5,500.

C'est au point de vue du passif surtout que la différence est sensible, il est de plus de moitié moindre en 1905. Une grande partie de la différence provient de ce que l'an dernier une manufacture de sucre de betterave a suspendu ses paiements.

On fait observer que, comme d'habitude, le plus grand nombre de faillites se fait remarquer dans la catégorie des magasins généraux et de l'épicerie.

La diminution dans le nombre des faillites est de trois seulement.

DE LA PERSONNALITE DANS LES AFFAIRES

Marquez-vous votre commerce ou votre profession au sceau de votre individualité? Un homme n'est jamais trop jeune pour se poser cette question, de même qu'un homme n'est jamais trop âgé pour en tirer profit. Tout homme jeune ou âgé peut attendre la réussite ou la faillite suivant le degré de personnalité avec lequel il conduit ses affaires.

Supposons que vous soyez un jeune homme occupant une situation peu importante dans une maison d'affaires. Un client se présente et pose une question concernant ce pourquoi il est venu. En votre qualité d'employé de cette maison, quelle sorte de réponse êtes-vous disposé à faire? Allez-vous prendre tout le temps qu'il vous faut pour vous retourner et offrir une occasion d'être questionné? Allez-vous continuer la conversation oiseuse que vous teniez avec un autre employé jusqu'à dépasser la limite de la patience de ce client, avant de lui faire la réponse la plus brève possible? Etes-vous dans une position à ne pas vous inquiéter de savoir si cet homme reviendra pour faire des ouvertures d'affaires avec la maison de votre patron?

De même que vous pouvez répondre à ces questions, de même vous pouvez dire si vous avez mis toute votre personnalité et votre cœur dans votre travail. Peut-être êtes-vous dans une position très au-dessous de votre ambition et même très au-dessous de vos capacités. Mais vous n'avez pas le droit de l'occuper à moins que cette position ne soit un marchepied logique pour arriver à

Il y a de l'Argent à Faire pour les Epiciers

Cela paie de vendre ce qu'il y a de mieux . . . particulièrement lorsque cet article supérieur est un article bien connu et bien annoncé comme le

Sel Windsor

Donnez à vos clients le Sel Windsor . . . et voyez combien vous en vendrez plus que de n'importe quel autre. L'article qui se vend le mieux est celui qui donne le plus gros profit.

celle que vous voudriez avoir: autrement, vous êtes un embarras dans cette position de même que cette position vous embarrasse. Si cette position est un marchepied, elle est digne d'employer toute votre individualité, toutes vos forces et toutes vos capacités; sinon, abandonnez cette situation.

Il existe un type d'employé qui dit à son patron: "Je ne veux pas travailler pour un salaire moindre que celui-ci" [nommant le prix qu'il désire]. Il existe aussi un type de patron qui dit: "Je ne voudrais pas avoir pour occuper cette position un homme qui ne puisse pas gagner tant par semaine" et, certainement, il n'est pas forcé de garder l'homme qui ne peut pas gagner le salaire fixé. Mais dans l'une ou l'autre de ces circonstances, c'est l'intérêt personnel, les capacités et la personnalité pour lesquels l'un des deux demande un certain salaire et pour lesquels l'autre le paie.

LE FROMAGE AU POINT DE VUE DE L'HYGIENE

Le Dr Hector Georges a donné récemment dans l'"Agriculture Nouvelle" un intéressant résumé du rôle que joue le fromage dans l'alimentation humaine.

D'après l'avis de plusieurs auteurs compétents, dit-il, le fromage n'occupe pas, dans l'estime des hygiénistes, une importance égale à son mérite. Le plus souvent, on le considère comme un simple condiment destiné à faciliter la digestion et à faire apprécier la valeur des vins. On répète alors volontiers certains axiomes devenus classiques: "Le fromage est le premier des desserts [Talleyrand].— Un dîner sans fromage est comme une belle femme qui n'aurait qu'un oeil [Brillat-Savarin].— Le fromage est le biscuit des ivrognes [Grimod de la Reynière]." etc.

Pourtant, déjà parmi les Anciens, on accordait au fromage une valeur alimentaire sérieuse. Pléme raconte que Zoroastre, le réformateur religieux de la Bactriane, vécut pendant vingt ans presque uniquement de fromage; et Plutarque, dans son livre des Préceptes salutaires, n'hésite pas à le ranger parmi les aliments les plus nourrissants.

La fabrication du fromage remonte aux temps les plus reculés. Parmi les débris des colonies lacustres, on trouve, avec des ossements de vaches et de chèvres, un ustensile rond, percé de trous, que l'on s'accorde à considérer comme un moule à fromage.

Les Egyptiens, les Grecs, les Romains, les Gaulois et tous les anciens peuples fabriquaient, comme nous, du fromage avec le lait de chèvre, de vache ou de brebis. Athénée donne la liste de fromages renommés parmi les Grecs. A Rome, on vantait ceux de Ligurie, d'E-

La GELEE de LIPTON

Pour la Table

SE VEND



LA VOICI

Commandez-là à votre fournisseur ou à

J. S. CREED

Établissement du Board of Trade,
Chambre B. 34. Tel. Main 1012.
Seul Agent au Canada de Lipton, Ltd.

Quebec Paper Bag Co.

MANUFACTURIERS
MARCHANDS et
IMPRIMEURS

SPÉCIALITÉ :

Fabricants de Sacs d'Épicerie

BOITES EN CARTON SOLIDE

Et nous faisons une spécialité
de la BOITE PLIANTE.

74 Avenue Renaud
QUEBEC