

ut s'emparer, notre sirop restant d'ailleurs le même.

Nous voulons distinguer notre sirop, spécialiser, si nous pouvons ainsi parmi les nombreuses imitations que la grande popularité a fait surgir de tout part.

Vos bien dévoués,
LA CIE MEDICALE DU Dr LAMBERT.

POUR LES COMMIS DE MAGASIN

Soyez au courant de votre métier. —

C'est une des conditions essentielles pour avoir du succès comme vendeur. Il y a aujourd'hui un trop grand nombre de commis de magasin qui ne connaissent pas suffisamment les marchandises qu'ils ont à vendre. Cette connaissance ne consiste pas simplement à savoir ce qu'il y a en stock; bien que cela soit un point très-important; mais elle consiste aussi pour le vendeur à pouvoir parler en connaissance cause sur tout sujet ayant trait aux marchandises. Un homme qui connaît son affaire à fond est toujours intéressant. On ne peut jamais en savoir trop long au sujet des marchandises que l'on manipule, et plus on connaît de particularités les concernant, leurs qualités saillantes, les méthodes de manufacture employées, etc., meilleur vendeur on devient; et plus on acquiert de valeur aux yeux du patron. Certains commis de magasins ont une connaissance vague d'une foule de termes techniques et se figurent ainsi qu'ils savent tout. Cela peut produire un certain effet sur un client qui ignore la question — mais ne sert qu'à amener un soupir sur les lèvres du client qui est au courant. D'autre part, le vendeur qui est réellement bien informé et qui a l'esprit meublé de renseignements utiles, gagne la confiance et le respect.

Ne craignez pas de faire trop de travail. Le commis de magasin qui a peur de faire plus qu'il ne faut n'arrive jamais au succès. Si on nous demandait quelle est la qualité qui distingue les hommes d'affaires d'aujourd'hui ayant obtenu le plus de succès, nous répondrions sans hésiter que c'est la capacité de travail. Les hommes qui se sont placés au premier rang et sont devenus gérants et présidents de maisons de commerce sont arrivés à cette distinction parce qu'ils ont toujours consenti à faire plus de travail que leurs compagnons et qu'ils ont été capables.

L'homme qui semble dominer constamment dans l'esprit de quelques commis est celui qui fait plus que ce pour lequel il est payé. Ils laisseront la porte ouverte toute la journée sur le comptoir, si la personne chargée de ce soin est absente; ils laisseront le feu s'éteindre, si l'homme chargé du poêle ne vient pas l'activer. Ils considèrent ce travail comme au-des-

Epiciers

S'il est un épicier qui ne tient pas **ORANGE MEAT**, cet épicier ne donne pas à ses affaires une extension complète.

Vous demandez pourquoi. Parce que **ORANGE MEAT** est la céréale pour le déjeuner la moins chère et la plus pure qu'on puisse avoir. Comment le savons-nous? Comparez les prix, demandez aux épiciers qui ont des centaines de consommateurs. **ORANGE MEAT** a toutes les qualités de la céréale ordinaire, sans en avoir aucun des défauts. Bien plus, **ORANGE MEAT** a des qualités qui lui sont propres. Ces faits vous intéressent-ils? Pourquoi pas?

The Frontenac
Cereal Co.

LIMITED,

Kingston, Ont.

Attention !

sous de leur dignité. Chacun ne peut pas devenir président ou directeur d'une compagnie; mais les employés à hauts salaires eux-mêmes ne sont jamais recrutés parmi cette classe de commis. Jamais vous ne verrez des employés de cette catégorie employer leurs loisirs à se préparer pour obtenir une situation meilleure. Tout l'intérêt qu'ils prennent aux affaires cesse à l'heure où ils quittent le magasin. Quel que soit le travail qu'ils sont en train de faire, ils l'abandonnent sans le terminer, quand la cloche sonne.

En général, les patrons ne sont pas longs à découvrir cette particularité. Il se peut par exemple qu'ils ne soient pas aussi prompts à répondre quand on leur demande une augmentation de salaire. C'est l'intérêt que vous prenez à votre travail qui paie à la longue. Rien n'intéresse plus un patron que cette qualité chez ses employés, et c'est d'une bonne politique de faire plus pour le patron qu'il ne s'y attend.

Manque d'initiative. — Un grand nombre de personnes manquent d'initiative. Elles peuvent faire ce qu'on leur dit de faire; mais aussitôt qu'elles sont abandonnées à leur propres ressources, elles ne savent que faire. Le vendeur le plus précieux pour son patron aujourd'hui est celui qui peut penser par lui-même; l'homme qui n'en est pas capable doit attendre que le propriétaire passe pour lui donner de nouveaux ordres. Il peut faire peut-être ce qu'on lui dit de faire, mais rien de plus. Il est la main qui exécute, mais ne sera jamais la tête qui organise — c'est une opinion bien arrêtée. Ce que recherchent les patrons aujourd'hui, ce sont des employés qui puissent penser aussi bien que travailler. L'assiduité du travail est une qualité distincte. C'est une qualité qui peut être cultivée, à moins qu'un homme n'ait une intelligence obtuse. Tout ce qu'on demande d'ordinaire à un commis, c'est de s'intéresser à son travail et d'y réfléchir pour tâcher de trouver quelque chose dont pourraient profiter les affaires.

Il vaut mieux quelquefois commettre des erreurs que de ne rien faire du tout. Vous pouvez avoir pensé à un plan de campagne de publicité, ou à quelque système amélioré pour la disposition du stock. Ne soyez pas désappointé, si votre patron ne met pas en pratique toutes vos suggestions; mais soyez satisfait si une de vos idées acceptée est heureuse. Certains patrons découragent l'initiative par des humiliations continuelles; mais cette manière de faire est sans aucun doute l'exception plutôt que la règle.

Intérêt. — L'expression. "J'ai oublié" dénote un manque d'intérêt. Si affairé que soit un commis, il n'oublie jamais la partie de base-ball, ou la date de la partie de tennis. C'est parce qu'il s'y inté-