

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL

La séance de la Chambre de commerce du district de Montréal, qui a eu lieu mercredi dernier, a été presque entièrement consacrée à une conférence que M. Thomas Côté, commissaire-adjoint du Canada, à l'exposition de Bruxelles, a donnée sur l'importance de cette exposition, pour le Canada, au point de vue industriel, commercial et financier.

M. O. S. Perrault a présenté M. Côté en termes heureux. "Personne, a-t-il dit, n'était mieux qualifié que lui pour traiter un sujet qui nous intéresse vivement. Par ses connaissances, par son travail, par son énergie, par son urbanité, M. Côté a contribué grandement à notre succès à Bruxelles; je suis heureux de l'en féliciter au nom de la Chambre."

M. Côté explique d'abord les plans généraux de l'exposition et indique sur une carte de la ville de Bruxelles l'emplacement occupé par les pavillons des divers pays. Les terrains de l'exposition couvraient 225 acres, dans un site varié et pittoresque. Les diverses constructions occupaient une superficie d'environ 700,000 pieds carrés. Des espaces considérables avaient été réservés à des jardins et des pièces d'eau. Le soir avait lieu une belle illumination.

M. Côté rappelle l'histoire de la Belgique et dit comme ce petit pays s'est développé au point de vue industriel, commercial et littéraire. Il passe en revue les principales villes de Belgique et montre leur prospérité actuelle.

Il fait aussi ressortir l'avantage des expositions internationales. Le conférencier parle du rapport élogieux publié par le journal officiel de l'Exposition de Bruxelles sur le pavillon canadien et sur les immenses ressources de notre pays. La description faite par ce journal de l'agencement général de nos produits est des plus flatteuses pour le Canada.

Divers congrès ont été tenus à l'exposition, du mois d'avril au mois d'octobre, entre autres le congrès international d'horticulture, le congrès mondial des associations internationales, le congrès de la mutualité, le congrès international de la navigation, le congrès international de botanique, le congrès international de la route, etc. M. Côté a donné, au sujet de ce dernier congrès, des explications sur les divers systèmes de pavage et d'empierrement des routes en Belgique. Dans ces congrès plusieurs orateurs ont fait des conférences: M. le baron de Coubertin, sur l'avenir des sports; Marconi, sur la télégraphie sans fil; M. Lippman sur la photographie en couleurs; Madame Lucie Félix Faure, sur les arts de la femme; le prince de Monaco, sur l'océanographie; M. P. Renard, sur l'aviation; Madame Curie, sur le radium; M. Dullieux, professeur à l'Université Laval, sur les

ressources minérales du Canada.

M. Côté parle de l'incendie des pavillons belges et anglais et de la rapidité avec laquelle le désastre fut réparé; de la célébration de la fête nationale des Canadiens-Français, le 24 juin et de la fête de la Confédération, le 1er juillet, sur les terrains de l'exposition.

La Belgique, dit le conférencier, est un pays très riche, qui dispose de forts capitaux, dont le placement pourrait se faire au Canada. Grâce à l'exposition et au traité belgo-canadien, les relations commerciales entre le Canada et la Belgique ne peuvent manquer de prendre des proportions considérables. C'est grâce aux expositions universelles que le Canada étendra ses relations commerciales et fera connaître ses ressources et ses richesses.

M. de Bray, professeur au collège des Hautes Etudes, l'hon. A. Bergevin, M. Isaie Préfontaine, M. C. H. Catelli, M. D. Pariseau prononcèrent de courtes allocutions pour remercier M. Côté de son intéressante conférence. M. O. S. Perrault joignit ses remerciements à ceux des membres présents, puis la séance fut levée.

NOUVELLES CHARTES

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du Secrétaire d'Etat. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec:

A. W. Christie Realty Co., Limited, Montréal. Agents d'immeubles. Capital-actions \$50 000.

Publishers Press, Limited, Montréal. Imprimeurs-éditeurs. Capital - actions \$150,000.

M. JULES GAUVIN

M. Jules Gauvin a été récemment élu président de la Section des marchands de nouveautés, succursale de Québec, de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada. Après un cours classique il se destina au commerce et à 27 ans, il s'établissait à son propre compte. Il est aujourd'hui à la tête d'un des établissements les plus prospères de l'ancienne capitale, sous la raison sociale L'Heureux & Gauvin.

Avant d'être élu président, il était l'un des membres les plus actifs et les plus dévoués de l'Association. Son élection est une juste récompense de ses services.

"Vincit"

La Compagnie "Vincit", Limitée de Londres, Angleterre, fournisseurs des ministères de la guerre et de la marine Britanniques, ainsi que du gouvernement des Indes, demande un agent pour la vente de ses produits au Canada.

Cette compagnie, entre autres spécialités, fabrique les meules "Electrite", insurpassables pour l'affilage des Scies à Bois.

L'ESSAYAGE DES CHAUSSURES D'ENFANTS

Dans aucune partie de son travail, le vendeur de chaussures en détail n'a besoin de plus de confiance en soi-même, en se guidant sur sa propre expérience, que dans l'essayage des chaussures d'enfants.

Le vendeur, dans ce cas, doit être à la fois juge et jury. Cela est vrai pour l'essayage de toutes les pointures de chaussures. Le pied seul est un guide, puisqu'on ne peut se fier à ce que dit l'enfant. Il faut donc étudier avec soin les lignes du pied, et le vendeur doit exercer son jugement en conséquence. La personne qui accompagne l'enfant, parent ou ami, est de peu d'aide.

Quelquefois l'enfant semble être à demi hypnotisé; le vendeur lui demandera: "Cela vous fait-il mal au pied?" et l'enfant répondra: "Non", bien que le soulier lui serre le pied comme un étau. Il ne faut pas se fier à ses sensations. L'enfant peut désirer une certaine chaussure qui plaît à l'oeil, mais ne convient pas à son pied. Alors il répond affirmativement à toutes les questions concernant son confort, sans tenir compte de la réalité.

L'enfant n'a pas assez de jugement pour prévoir comment il se trouvera dans ces chaussures, dont le rôle est d'enfermer et de supporter tous les jours les extrémités inférieures de son jeune corps actif. Il n'a pas assez d'expérience. Le vendeur doit faire intervenir l'expérience que lui a donnée l'essayage de chaussures à des centaines ou des milliers d'autres jeunes pieds, et prendre une décision.

Tous les vendeurs peuvent se souvenir de personnes leur ayant demandé de donner à l'enfant une chaussure longue, large, confortable, l'idée du client étant apparemment que puisque le pied de l'enfant doit grandir, la pointure de la chaussure doit être plus grande que celle qui conviendrait à la mesure exacte du pied.

Dans la plupart des cas, c'est là une erreur, car des chaussures mal ajustées font souffrir les enfants aussi bien que les grandes personnes. Une chaussure trop grande donne à l'enfant une allure gauche et maladroitement quand il marche, parce que le pied glisse dans le soulier, qui ne donne pas l'appui nécessaire et ne supporte pas le pied pendant la marche. Un soulier trop grand peut faire trébucher l'enfant maladroitement, puisqu'il ne peut pas lever ses pieds facilement.

Un soulier trop grand fera des plis et causera des ampoules et des irritations. Il en résultera fâcheusement que l'enfant ne marchera pas autant qu'il le devrait.

Pire encore est le soulier trop petit, qui occasionne des cors et donne des crampes. Dans ce cas encore, l'enfant ne marche pas assez. Les spécialistes affirment que le manque d'exercice des