

ment dans de piteuses pratiques routinières? Non pas! Que ceux qui ont une telle conception de leur condition se dépêchent de la rejeter au loin pour adopter la seule qui convienne à tout homme digne de ce nom et qui est faite de confiance en soi, de foi dans la puissance souveraine du travail et de l'effort; que ceux qui doutent qu'on puisse en parlant du bas de l'échelle atteindre les plus hauts échelons à force de volonté, d'énergie et de labeur, se mettent résolument à l'œuvre, les premiers résultats qui ne tarderont pas à pointer leur persuaderont que cette nouvelle voie est la bonne.

L'inertie, la veulerie, l'inaction, voilà ce qui blesse à mort un commerce. Et ne vous laissez pas envahir par ce déplorable esprit de laisser-aller qui jettera le désarroi dans vos affaires et vous fera couler inévitablement, luttiez dès les premiers symptômes du mal, n'attendez pas pour adopter une autre ligne de conduite, vous auriez plus de mal à remonter le courant. Sachez retenir les affaires de votre ville; si elles vous échappent vous pouvez vous dire que c'est un peu par votre faute. L'habitant des petites villes qui est né dans le lieu même, qui a grandi dans ses murs et qui ignore presque tout de l'extérieur ne songera guère à faire ses commandes ailleurs, à moins que les magasins y soient négligés d'une façon telle qu'il se trouve contraint de s'adresser à des bourgades voisines pour obtenir ce dont il a besoin.

Si au contraire, vous vous ingéniez à achalander convenablement votre commerce, si par mille petits riens vous en agrémentez l'aspect et en rendez l'abord agréable, si par une propreté méticuleuse vous éloignez tout soupçon de manque de soins dans le maniement des produits, si vous étudiez les désirs du public, afin d'y répondre et si vous joignez à tout cela un service prompt et régulier, loin de désertir votre magasin pour un autre aux livraisons douteuses, les ménagères y afflueront toujours avec plaisir, sûres d'y être servies soigneusement et honnêtement.

Vous devez vous faire un point d'honneur de donner à la façade de votre boutique une apparence nette sans dédain même d'un certain souci d'art; on aimera alors à fréquenter votre magasin; loin d'apporter une note discordante à l'harmonie des rues et à l'alignement des maisons, il en sera une fantaisie gracieuse qui ajoutera au cachet particulier de la ville et l'enjolivera; chaque cliente fera sien votre magasin et elle dira volontiers dans le langage courant: "Je vais faire mes provisions à "mon" magasin, voulant spécifier ainsi le vôtre.

Croyez-nous, il est beaucoup plus facile de se rendre populaire et de conserver sa clientèle dans les petites villes que dans les grandes, vos étalages y seront beaucoup plus remarqués et votre bon service beaucoup mieux apprécié.

Mais, si par votre négligence, par votre étroitesse d'esprit, par votre aversion pour les méthodes nouvelles, vous commencez à perdre votre clientèle, à moins d'un prompt changement, s'en sera fait de vous, car là, dans votre petite ville vous n'aurez pas pour suppléer à la perte journalière de vos clients, la pratique d'étrangers, acheteurs de passage qui dans les grandes villes peuvent aider le commerçant sans clientèle fixe.

Si vous réfléchissez longuement à cela et que vous mettiez en pratique les conseils que nous vous donnons pour le maintien et l'extension de la réputation de votre maison, vous assurerez dans vos petites villes une clientèle fidèle, votre commerce grandira en même temps, que les bordes de la ville s'éloignent, votre magasin aura un véritable air de prospérité, il tiendra la vedette et c'est vers lui que se dirigeront les pas, car on se porte presque toujours plus volontiers vers les commerces plus fortunés sans doute parce qu'on espère y trouver plus de garanties.

En voyage

M. W. H. Barry de la maison W. H. Barry & Cie est actuellement en Europe où il effectue un voyage circulaire en France, en Angleterre, en Allemagne et en Suisse dans l'intérêt de sa maison. Il sera de retour vers le milieu du mois d'août prochain.

Départ

M. A. F. Revol quittera Montréal vers le 25 courant pour entreprendre un voyage en Europe. Il y visitera successivement l'Angleterre, la France, l'Allemagne et l'Italie en vue des achats du printemps 1913. Son absence sera de 4 ou 5 semaines.

Deux nouveaux comptables-experts

M. A. R. Wilson depuis dix-neuf ans au service de Greenshields Limited, Montréal, s'est associé avec M. Jos. G. Duhamel autrefois chez A. Racine et Cie. Duhamel et Wilson comme s'appellera la nouvelle société, ayant ses bureaux dans le Montréal Law Chambers, 3 Rue Notre-Dame Est, en plus du rôle de curateur, rempliront celui d'auditeur et de comptable dans toutes ses branches.

Pendant les dix dernières années passées, M. Wilson a été chef comptable de la maison Greenshields Limited, et a fait ainsi une étude approfondie des méthodes de détail.

Messieurs Duhamel & Wilson apporteront une grande attention à appliquer des méthodes aux affaires de détail et de gros. Ils donneront également un soin spécial à la liquidation des successions.

Les auditeurs et comptables experts sont devenus absolument indispensables dans les conditions modernes, car toutes les classes de commerce doivent connaître le prix de revient des articles vendus et ce qu'il en coûte pour tenir une entreprise.

L'expérience passée de MM. Duhamel & Wilson est un sûr gage de leurs succès et nous sommes persuadés que leur effort sera couronné de la réussite la plus complète.

PROJET D'UNE EXPOSITION DES PRODUITS CANADIENS A BUENOS-AYRES

Les exportateurs du Dominion doivent, dans leur propre intérêt, considérer attentivement le projet d'organisation d'une petite exposition d'articles concrets produits au Canada et utilisés dans l'Amérique du Sud, et qui pourrait être mis en pratique, au moyen d'un étalage dans la ville de Buenos Ayres.

Buenos Ayres est dans une situation particulièrement favorable pour l'exécution d'un tel projet, car par ses portes passent 80 p.c. des importations de la République; en outre elle est le centre de contrôle de presque toutes les plus importantes entreprises commerciales du pays. C'est aussi le port d'embarquement et d'arrivée de presque tous les Chiliens qui désirent pour se rendre en Europe éviter le long passage du détroit de Magellan; Buenos Ayres est aussi adjacente à Montévidéo, la capitale de l'Uruguay.

Le coût d'une telle exposition ne serait relativement pas excessif si l'on considère les loyers élevés exigés par les propriétaires de bâtiments et les hauts salaires payés à certains employés.

Les dépenses pour le local pourraient ne pas dépasser \$1,100 par mois et comme la durée de cette exposition n'irait pas au-delà des cinq mois les plus froids, la dépense totale en dehors des frais d'aménagements n'excéderait pas \$6,500, ou pour compter largement, mettons \$8,000.

Naturellement, on ne saurait songer à l'ouverture d'un semblable magasin d'exposition des produits canadiens à