

du prix de \$2.25 comme une des possibilités d'un avenir rapproché.

Aujourd'hui, l'on offre les pommes canadiennes en boîte, "C. à F" Grande-Bretagne, à des prix inférieurs à ceux que l'on fait pour les pommes américaines achetées f. o. b.; ce qui fait qu'il n'est pas difficile de comprendre pourquoi est de l'intérêt des vendeurs et des empaqueteurs de conserves des Etats-Unis de nuire par tous les moyens reprehensibles ou non au commerce canadien.

En tant que cela concerne cette compagnie, nous n'avons pas l'intention de permettre aux américains de nous enlever une partie quelconque de notre commerce. Au contraire, nous avons les moyens, et nous comptons faire tous les efforts pour nous procurer une plus grande proportion des affaires d'exportation. Généralement on admet que les fruits et les légumes canadiens ont un goût beaucoup plus fin que ceux des Etats-Unis; nous n'épargnons aucune dépense pour produire des marchandises de la meilleure qualité possible; et nous ne serons pas satisfait tant que les marchandises canadiennes en boîtes ne seront généralement pas admises, comme étant les meilleures dans le monde entier.

(Signé) Canadian Cannery, Ltd.
Hamilton, le 24 janvier 1905.

MORT DE M. FRED B. GREEN

C'est avec regret que nous avons appris la nouvelle de la mort de M. Fred B. Greening, de la maison John W. Bjekle & Greening Company, survenue en Italie. M. Greening, qui était âgé d'environ quarante ans, laisse une veuve et trois enfants. Il s'était rendu l'automne dernier en Italie, pour y rétablir sa santé ébranlée par une affection pulmonaire. Mme Greening put arriver à temps pour assister aux derniers moments de son mari; elle était accompagnée de sa mère, Mme Robson.

AUX EMPLOYÉS

Ayez du nerf!

Quelques hommes meurent longtemps avant d'être ~~usés~~ usés. C'est une erreur de croire qu'il faut attendre la mort pendant cinquante ou soixante ans. Si l'esprit d'un homme, l'âme qui soutient son courage et lui donne de l'espérance, est éteint, cet homme est aussi mort intellectuellement qu'il le sera plus tard corporellement, bien que son corps continue encore à déambuler.

Bien entendu, il ne peut plus vendre de marchandises; aucun homme qui manque de ressort ne peut le faire. Un prestance agréable, des manières aimables, le tact pour s'adresser aux hommes sans froisser leurs sentiments; tout cela ne compte pour rien, lorsque l'on manque de nerf et de volonté. Un vendeur qui

manque d'entrain est comme un mollusque. Le mollusque est une sorte d'animal inoffensif, qui ne présente pas de caractères pouvant exciter la prévention contre lui; mais il n'a pas d'épine dorsale. Par conséquent la seule méthode qu'il puisse employer pour se mouvoir, c'est de se laisser aller à la dérive. Il suit le mouvement lent du flot sans s'arrêter nulle part.

S'il se passe quelque chose d'important dans le monde sous-marin, frère Mollusque n'est jamais présent. Il y a là un point capital pour tous les vendeurs, s'ils veulent le voir — et les hommes dignes de ce nom le veulent. Quant aux autres, nous ne nous en occupons pas. La vente de marchandises est une bataille, et seuls les bons combattants peuvent remporter la victoire.

Il se peut que nous n'aimions pas cet état de choses; mais ce n'est pas nous qui l'avons fait, et nous ne pouvons rien y changer. C'est une des lois de la Nature. Il est préférable pour nous que nous ne puissions pas la modifier.

Une lutte a des avantages pour ceux qui ont l'énergie voulue pour y prendre part. Rien ne développe de fortes qualités comme l'opposition. Les cerfs-volants s'élèvent toujours contre le vent, jamais dans le même sens. Aucun homme n'a jamais fait son chemin dans un calme plat. Les hommes courageux le savent. Ils se glorifient d'une lutte virile, pourvu qu'elle soit courtoise. En général, le monde aime un lutteur et hait celui qui recule; il salue l'audacieux, et lui fait place respectueusement quand il apparaît, tandis qu'il foule aux pieds tous les autres hommes.

Réfléchissez à ces vérités, Frère Vendeur. Rassemblez votre courage quand vous commencez le jeu de la vente. Si non, vous frapperez dans le vide, chaque fois que vous manierez la crosse, et vous ne marquez pas de points. Celui qui craint d'être frappé par le "pitcher," n'a jamais atteint le troisième but d'un seul coup, rappelez-vous cela. Celui qui découvre la balle ou la lance par-dessus la barrière pour atteindre le but, est toujours celui qui s'avance à la victoire avec un cœur fermement déterminé. Il n'est pas plus effrayé des cris qui le poursuivent que si ces cris étaient poussés par autant d'hirondelles au vol rapide.

Quelques petits conseils

Ne vous arrêtez jamais à des résolutions négatives, si vous désirez réussir dans la vie; ne passez pas votre temps à éviter des gouttes de pluie appelées mauvaise chance. Nous verrons certainement les nuages de l'adversité débarrasser l'horizon, à mesure que nous avancerons sur le chemin du devoir. Les plaintes des mécontents forment une ma-

ladie très contagieuse. Ne vous y laissez donc jamais aller.

L'homme de bonne humeur, qui montre de la bonne volonté dans son désir de travailler, est entouré d'une atmosphère d'occasions favorables, et une fois qu'il est dans ce ciel sans nuage, il atteint facilement son but.

Soyez poli envers tout le monde; la politesse est d'un grand secours pour obtenir de la popularité. Elle peut coûter un effort à une nature grossière, mais on se trouve toujours bien de faire des efforts pour rester dans la bonne direction. Une des choses que l'américain de la classe moyenne se rappelle avec le plus de plaisir de ses voyages en Europe, c'est la courtoisie uniforme de tous les commerçants et fonctionnaires, dans quelque branche que ce soit, envers les acheteurs ou envers ceux qui leur demandent des renseignements. Ils vous remercient, que vous achetiez ou non; ils vous remercient de votre visite et vous font sentir que c'est pour eux un plaisir de vous servir.

Il est prouvé qu'ils font d'immenses affaires avec les Américains, qui se seraient peut-être éloignés d'eux, s'ils n'avaient été retenus par leur politesse excessive.

On a dit que "les Américains n'avaient pas le temps d'être polis." Dans ce cas il faut inventer quelque système de communication télépathique avec le ciel, pour demander à ceux qui tiennent la trame du temps d'accorder quelques verges de plus aux Américains, afin d'avoir un matériel sur lequel on puisse broder quelques figures additionnelles de courtoisie universelle.

Ne vous placez pas, dans la manière dont vous envisagez le succès dans la vie, à un point de vue purement financier. Beaucoup d'hommes ont réellement atteint le succès, qui n'avaient qu'un très faible crédit en banque. Un caractère entièrement digne de confiance, la bonté de cœur et l'énergie forment un capital très désirable, à mettre à contribution. On s'apercevra tôt ou tard qu'une fortune quelconque dépourvue de ces qualités est un capital sans valeur, inspirant la défiance et qui se couvre de déshonneur à chaque instant sur le marché.

Un homme n'est jamais réellement fort, s'il ne sait qu'il est soutenu par la force d'un principe; les millions, si désirables soient-ils, ne prémunieront pas contre les coups de pointe acérée de l'opinion publique.

Il faut de la discipline

Des patrons ont observé l'excellente discipline qui règne dans nos grands magasins à rayons, où chaque employé va et vient avec aisance et sans bruit, où il n'y a ni frictions, ni gaspillage apparent de temps. La tête qui a conçu ce système et qui en maintient l'exécution, est recon-