

fait partie; il suffit d'en présenter un ou deux qui peuvent être choisis comme modèles types de la ligne entière.

LA POLITESSE

Il n'en coûte rien d'être poli et, à l'occasion, la politesse contribue beaucoup à rendre la vie agréable et elle est une source de profits en ce qu'elle aide à attirer et à retenir la clientèle.

Une réponse civile vous fait des amis, tandis qu'un ton déplaisant détourne les personnes de vous: un sourire réussit quand un visage refrogné échoue.

Vous n'avez pas le droit de faire endurer à autrui vos inégalités de caractère et vos ennuis, cela éloigne de vous la clientèle.

Ne commettez pas l'erreur de penser que vous pouvez réserver votre politesse pour les personnes qui vous plaisent ou pour celles envers lesquelles vous n'osez pas être impoli. Si vous voulez réussir dans votre commerce, soyez poli envers tout le monde.

Quand quelqu'un vous questionne poliment, ne répondez pas sur un ton tranchant.

Vous pouvez au moins parler civilement, même si vous n'êtes pas assuré qu'on vous en saura gré immédiatement. Une réponse courtoise à une demande de renseignements a souvent gagné au marchand un client précieux.

Certaines personnes heureusement douées montrent de l'affabilité à toutes celles avec qui elles entrent en contact. C'est une qualité excellente qui donne à son possesseur une grande popularité. Ceux qui ne la possèdent pas devraient s'efforcer de la cultiver.

La rudesse est un défaut auquel il est difficile de remédier. Il est facile de blesser les sentiments de quelqu'un en lui parlant avec rudesse et, bien qu'on le fasse sans intention, cela peut chasser la clientèle et la pousser à s'adresser à un concurrent.

Si une personne vous ennuit, vous n'êtes pas justifié de ce fait à en faire souffrir la première personne qui entre dans votre magasin.

La politesse n'est pas une vertu, c'est une nécessité absolue; plus vous la mettez en pratique, mieux vous vous en trouvez et plus vous serez certain d'obtenir un succès substantiel et permanent dans votre commerce.

E. D. SMITH RENONCE A LA VIE POLITIQUE

La population du comté de Wentworth et les agriculteurs de tout le Dominion apprendront avec regret que M. E. D. Smith, membre du parlement du Dominion pour le comté de Wentworth, a résolu de se retirer de la vie politique quand

son terme sera expiré. M. Smith a été forcé d'en venir là à cause de ses affaires importantes qui demandent son attention personnelle à l'époque de l'année où le Parlement est en session. Les exigences de son commerce et de ses devoirs comme membre du Parlement le forçaient au cours de la session à voyager constamment entre Winona et Ottawa et il trouve qu'il ne peut pas mener une vie si agitée et s'occuper en même temps, comme il le devrait, soit de ses affaires privées, soit de ses devoirs publics. C'est avec regret qu'il se voit obligé de se retirer de la vie politique.

M. Smith a été un représentant excessivement bon des agriculteurs au Parlement et il a bien gagné les remerciements et l'estime de tous ceux qui s'occupent de la culture du sol, de l'expédition et de la manipulation générale des fruits. Une connaissance approfondie des fruits et de la culture en général, jointe à un certain talent d'éloquence, à une haute intelligence, à de la sincérité et à une énergie infatigable, constituait si bien ce qu'il fallait à un homme pour représenter les intérêts des cultivateurs que ceux-ci ont considéré M. Smith comme un puissant champion pour eux à la Chambre des Communes. Il a rendu de tels services au gouvernement, grâce à sa connaissance de ce qui était désirable et de ce qui ne l'était pas dans la législation sur l'agriculture, qu'il a été remercié publiquement par Sir Wilfrid Laurier, pour ses services au gouvernement et au public.

Mais pour se rendre aussi utile, M. Smith a été obligé de faire de grands sacrifices au point de vue de ses affaires et de son confort personnels et, bien que les habitants du comté de Wentworth seraient heureux de le voir continuer à les représenter à la Chambre des Communes, on est obligé d'avouer qu'il a eu sa pleine part de dévouement au bien de son pays et de son parti. Il sera excessivement difficile de le remplacer.

UNE AUTOMOBILE-TRAINEAU

On a souvent tenté de construire des automobiles capables de se mouvoir sur la glace, et l'on s'est constamment heurté à des difficultés quasi-insurmontables. Il semble cependant qu'un ingénieur américain, M. Charles E. S. Burch, de Minneapolis, ait résolu le problème, ou du moins soit près de le résoudre, grâce à une machine d'une construction originale. Au lieu de reposer sur des roues, son automobile se meut sur quatre spirales en acier indépendantes l'une de l'autre et actionnées chacune par une machine à vapeur spéciale. La partie excentrique de ces spirales est formée d'une lame contournée sur elle-même et dont le tranchant, exactement semblable à celui des

patins, mord comme lui sur la glace. En outre, deux disques semi-circulaires en acier également, placés l'un à l'avant, l'autre à l'arrière du véhicule, servent un semblable tranchant à la surface une de la glace et servent de gouvernail.

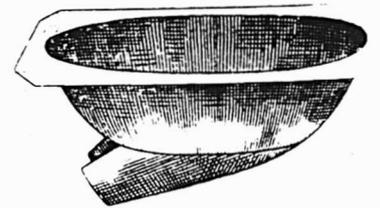
On a expérimenté la nouvelle voiture sur la surface gelée du lac Champlain et elle est sortie victorieuse de l'épreuve. Elle a glissé sur la glace à une vitesse de dix-huit milles à l'heure, et franchi tous les obstacles, montant et descendant de véritables montagnes russes avec la plus grande aisance et sans encombrement pour ceux qui la dirigeaient.

La caisse de la voiture étant arrondie en forme de carène et soigneusement goudronnée, l'automobile se transforme en bateau si besoin est, en cas de rupture de la glace ou s'il se présente un canal à franchir.

Il s'ouvre peut-être une ère nouvelle pour les expéditions en pays arctiques.

La maison Le Tourneux, Fils & Co. nous avise que les affaires sont très satisfaisantes ce printemps; les rentrées d'argent sont assez rapides. Les articles de construction et ferronnerie en général, fer, serrures, outils de charpentiers et menuisiers, etc., se vendent bien comme à l'ordinaire. La demande porte surtout sur les instruments aratoires, broches balabée, glacières, congélateurs pour crème à la glace, pelles de toutes sortes, machineries à laver, toiles métalliques (pour mouches), poêles à l'huile et à gaz, etc.

Nous rappelons ici que ces maisons sont agents généraux pour le nid magique reproduit ci-dessous.



Ce nid a le grand avantage d'être complètement à l'abri des insectes parasites qui infestent si facilement les nids construits en bois; des milliers de ces nids ont déjà été vendus dans toutes les parties de la province et la demande augmente de jour en jour.

Les peintures, huiles et vernis sont en grande demande dans ce moment; les peintures préparées de la marque Vioria donnent toujours beaucoup de satisfaction à ceux qui les emploient.

Nous rappelons ici que la maison Le Tourneux, Fils & Co., actuellement dirigée par MM. Joseph Le Tourneux et Napoléon Marien est une des plus vieilles maisons de quincaillerie de Montréal ayant été fondée depuis au delà de cinquante ans.

Ouverture de la navigation

Voici le moment de passer vos commandes livrables à l'ouverture de la navigation. La maison Laporte, Martineau & Co., Ltée, Montréal, est en mesure de garantir une prompt livraison, toutes ses lignes se trouvant au complet.