

autrement, mais toujours sur cette terre qui est nôtre : elle est imprégnée du sang de nos martyrs et de nos héros.

O Canada, terre de nos aïeux ! je suis sorti de toi, je mêlerai la poussière de mes os à la poussière de ton sol ; je t'aime et te vénère. Puisque je viens de toi et que je retournerai à toi. Je veux vivre de toi !

Puisque je vante sa douce médiocrité, j'exagère un dénuement, puisque le rôle du cultivateur n'est pas un rôle médiocre, c'est le rôle principal à jouer sur la terre et celui qui le tient est le premier acteur sur la grande scène du monde. L'habitant peut se passer de tout le monde, mais il est nécessaire à tous. J'ai dit, je le répète, l'héritier du lot de terre le plus minime, le plus pauvre, devrait s'y attacher, lui arracher le trésor qu'il recèle, en vivre à la sueur de son front, cette bonne sueur du rude travailleur, qui remplace si avantageusement les purgatifs et les.....

Mais comment vivre ainsi sur un terrain pauvre, couvert de roches, ? la réponse non pas aux calendes grecques mais en 1914.

CHS.-OVIDE GODBOUT, ptre
Missionnaire Agricole.

CREDIT AGRICOLE

AUTRES CONSIDÉRATIONS

La Caisse de crédit, genre caisse populaire, poursuit un double but, un moral et l'autre économique, celui-ci considère comme un moyen d'arriver plus facilement au moral, donc au point de vue agricole, elle poursuit la moralisation des campagnes. J'ai précédemment mentionné le bien moral du crédit agricole, passons aux bienfaits économiques.

Le crédit agricole, développe les richesses d'une nation, aide les cultivateurs à améliorer leurs méthodes, leurs races d'animaux, à augmenter les rendements de leurs récoltes, à se procurer dans les meilleures conditions les matières premières. Voilà un procédé pour relever notre agriculture, la première de nos industries, la source la plus féconde de nos industries, la source la plus féconde de la richesse d'une nation. — Faut-il reculer en face des difficultés qui se présentent ? — Non, ce serait une faute impardonnable. Les expériences déjà tentées sont favorables, le crédit agricole a produit des fruits merveilleux ; pour créer des établissements, on a dû surmonter des obstacles, vaincre des résistances, écarter des préjugés.

Combattre pour le crédit populaire, c'est entreprendre un beau combat, mais qui n'est pas toujours sans déceptions amères ou sans cruels déboires. Les hommes de bonne volonté n'ont pas reculé devant cette tâche ardue, et grâce à eux la cause du crédit agricole commence à triompher.

Faudrait-il affirmer que le crédit agricole, constitue une panacée universelle, suffisante à elle seule pour guérir les souffrances de la classe rurale, pour ramener chez elle la richesse et le bien-être ? — Non, crédit agricole ne renferme pas la vertu merveilleuse comme les engrais chimiques, les droits protecteurs, c'est un remède partiel, d'une efficacité incontestable pour adoucir dans une certaine mesure le sort des populations des campagnes.

Si l'Allemagne se glorifie de Raiffeisen, l'Italie de Luzzatti, le Canada est heureux de saluer le vaillant, le patriote Alphonse Desjardins, et grâce à son initiative privée, appuyée en 1906 par la passation de la loi des Syndicats de Québec, le crédit agricole commence à refondre le bon odeur de ses merveilleux effets, car plus de quatre-vingt paroisses possèdent leurs caisses populaires.

Mais il faut plus, que l'on popularise l'œuvre du crédit agricole, qu'on lui donne sa place dans notre organisation administrative, qu'il soit entendu que chaque paroisse devra posséder sa caisse populaire tout comme elle a son église, et son école, que le conseil d'administration de la caisse ait sa place à côté du conseil municipal, de la commission scolaire, et du conseil de fabrique.

C'est une réforme qui s'impose, à l'œuvre et semons des caisses populaires.

DIDIER.

L'argenterie peut être nettoyée et éclaircie en la laissant une demi-heure dans du lait sûr.

LES CONDITIONS DU SUCCÈS EN AFFAIRES

Intéressante conférence de M. M. Monaghan, à l'Académie Commerciale

En présence d'un auditoire nombreux au premier rang duquel figuraient l'hon. M. Devlin, ministre de la Colonisation, et plusieurs citoyens distingués, M. Michael Monaghan, gérant de la Compagnie Mutual Life Insurance, à Québec, a donné, hier soir, à l'Académie Commerciale, la quatrième causerie sur le commerce.

M. Monaghan avait un sujet qui intéressait directement la jeunesse écolière dont se composait en grande partie son auditoire et dont la presque totalité se destine au commerce. Il a parlé des conditions du succès en affaires.

Le conférencier fut présenté à l'assistance par le Rév. Frère Hilaire, directeur de l'Académie Commerciale, qui, après un mot de la carrière de M. Monaghan, lui présenta ses remerciements sincères pour avoir bien voulu faire les frais de la présente causerie. Le frère Hilaire remercia aussi l'hon. M. Devlin de les avoir honorés de sa présence.

M. Monaghan débuta par quelques souvenirs des temps où il a fait son éducation à Dublin et de sa carrière d'instituteurs à St-Paul, Minn., et aborda ensuite le sujet de sa conférence, c'est-à-dire, les qualités essentielles à l'homme d'affaires pour le conduire au succès.

Le conférencier donne d'abord des conseils sur le soin qu'il importe à la jeunesse écolière de donner à l'enseignement commercial. Il recommande tout particulièrement l'étude des langues dont le rôle est si important dans la formation du caractère et de l'intelligence. Il importe naturellement d'étudier d'abord sa langue pour la connaître à fond et ensuite la langue anglaise, qui est la langue du commerce. Pour l'élève canadien-français qui désire acquérir des connaissances de langue française il lui faut d'abord se débarrasser de la gêne qui le porte à ne jamais parler l'anglais. C'est par la pratique et en ne craignant pas de la parler que les élèves parviendront à posséder parfaitement la langue anglaise.

M. Monaghan conseille la persévérance dans l'étude et le travail qui sont, à l'école, le moyen d'acquérir la formation d'un excellent homme d'affaires.

Les qualités essentielles à l'homme qui se livre à la carrière commerciale sont aussi, l'honnêteté et la sobriété. Il faut savoir inspirer confiance à ceux avec qui on est en relations et cette confiance, pour l'assurer, il faut traiter toujours franchement et en conséquence avec honnêteté.

La sobriété est aussi nécessaire pour qu'un homme d'affaires ait la confiance de sa clientèle. Il importe également d'avoir toujours de bonnes manières.

Le conférencier cite aussi comme une condition essentielle au succès en affaires, la modération en tout, l'observation et l'initiative.

Il y a parmi les hommes d'affaires diverses classes. Il en est qui sont propres à rien, et absolument inutiles, d'autres qui ne songent qu'à se plaindre et à trouver à redire sur le succès des autres, d'autres aussi qui vivent un jour le jour sans s'occuper du lendemain, et enfin le véritable homme d'affaires, celui qu'on doit s'appliquer à imiter, celui qui sait prévoir, pour l'avenir, diriger ses affaires sagement. Cette classe qui forme la majorité, travaille avec principe, pénètre tout et arrive au succès.

M. Monaghan recommande à la jeunesse qui l'écoute les bonnes lectures, la littérature profonde et sérieuse et termine par d'autres conseils pratiques. Il remarque que les jeunes gens de Québec réussissent bien ailleurs parce qu'ils ont une excellente instruction. M. Monaghan démontre qu'à une démonstration récente, il a entendu avec plaisir un homme d'affaires canadien-français, M. Joseph Picard, prononcer un discours anglais avec un rare succès. M. Picard maniait la langue anglaise, dit-il, d'une manière remarquable.

La conférence de M. Monaghan a été des plus instructives et le conférencier a été écouté avec la meilleure attention. Cette causerie a été couronnée d'un succès au moins égal à celui des précédentes ce qui constitue un nouveau témoignage en faveur de l'initiative prise par les autorités de l'Académie Commerciale en inaugurant ces précieuses causeries sur le commerce.

Coupez une couple de morceaux d'environ un pouce de longueur d'un vieux boyau d'arrosage et faites-les glisser sur les robinets, et vous éviterez les coches ou cassures de la porcelaine, etc.