

me est mise en usage. De même que les muscles du corps peuvent être développés par des exercices physiques de même les cellules intellectuelles peuvent être multipliées et développées par un exercice mental grâce à l'application de la loi de la suggestion. L'homme qui exerce son corps acquiert de l'endurance. Celui qui exerce ses sensations développe sa force de volonté.

Le succès.

Le succès veut dire santé, longue vie, argent et honneur, ce qui est égal au bonheur. Comment y arrive-t-on? Simplement par l'instruction, par le développement des facultés du corps et de l'esprit.

Montrez-moi un homme capable, de confiance, d'action et endurant, et je vous montrerai un homme qui réussira partout. S'il doit être un vendeur, il saura comment faire pour connaître à fond ses marchandises, et il s'en donnera la peine. Il comprendra le fonctionnement de l'esprit humain et saura comment s'y prendre pour persuader les gens. Il sera renseigné sur les affaires et aura cette personnalité qui inspire confiance, de sorte qu'il se fera partout des amis.

De tels hommes se font eux-mêmes, se créent un commerce, construisent des villes, forment des nations, parce qu'ils veulent être d'accord avec les principes les plus élevés de la vie. Ce sera un homme que celui qui croit en la loi du bienfait mutuel.

S'il est patron, il s'intéressera au bien-être de ses employés. S'il est employé, il se dévouera entièrement pour son patron. Il devient un citoyen du plus haut mérite, parce qu'il a appris la manière de vivre chez lui, de vivre en harmonie avec ses voisins et avec le monde, et d'aider l'humanité à s'améliorer.

Le problème du succès peut se résumer dans les commandements suivants: Connais-toi toi-même. Connais tes collègues. Connais ton affaire et veille à ce que toutes tes transactions soient en harmonie avec cette loi de bienfait mutuel: "Ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on fit à vous-même."

LES COMMANDEMENTS DU COMMERCE ALLEMAND.

Nous lisons dans la "Réforme Economique," publiée à Paris, qu'une brochure tirée à des millions d'exemplaires circule en ce moment en Allemagne, et contient les dix curieux commandements que voici:

- 1° Dans tes dépenses les plus minimes, ne perds jamais de vue les intérêts de tes compatriotes et de ta patrie;
- 2° N'oublie pas que, lorsque tu achètes un produit d'un pays étranger, ne fut-ce que d'un pfennig, tu dimines d'autant la fortune de ton pays;
- 3° Ton argent ne doit profiter qu'à des marchands et à des ouvriers allemands;
- 4° Ne profane pas la terre allemande, la maison allemande, l'atelier allemand par la présence et l'usage de machines ou d'outils étrangers;
- 5° Ne laisse jamais servir sur ta table de la viande ou de la graisse étrangères, qui feraient tort à l'élevage allemand, et d'autre part compromettraient ta santé, puisque les viandes étrangères n'ont pas été visitées par la police sanitaire allemande;
- 6° Ecris sur du papier allemand avec une plume allemande et étanche ton encre avec du papier buvard allemand;
- 7° Tu ne dois t'habiller qu'avec des étoffes allemandes et ne te coiffer qu'avec des chapeaux allemands;
- 8° La farine allemande, les fruits allemands, la bière allemande donnent seuls la force allemande;
- 9° Si tu n'aimes pas le café de malt allemand, bois du café provenant des colonies allemandes, et de même si toi ou les tiens préfères le chocolat, ou pour les enfants, le cacao, veille à ce que le cacao ou le chocolat soient des marchandises exclusivement allemandes;
- 10° Que les vantardises des étrangers ne te détournent jamais de ces sages préceptes et demeure bien convaincu, quoi qu'on puisse dire, que les meilleurs produits, les seuls dignes d'un citoyen de la grande Allemagne, sont les produits allemands.

Nous ne doutons pas qu'après la lecture de ces commandements, et sous l'impression du moment, bon nombre de nos lecteurs charmés par l'expression de sentiment patriotiques aussi vivement énoncés, se demanderont pourquoi les Canadiens n'adopteraient pas cette même manière de voir.

Avant de partager cette opinion entièrement, nous les invitons cependant à réfléchir sérieusement; toute chose n'est pas bonne à dire, et surtout, il semble de mauvais goût

de faire une campagne de publicité en vue d'apprendre aux citoyens ce qu'ils doivent faire pour être de vrais patriotes. Aimer son pays, le vouloir grand et prospère, est le désir légitime de tout bon citoyen, mais vouloir se servir de sentiments de patriotisme comme arguments pour engager les gens à acheter ce dont ils ont besoin, sans considérer le prix et la qualité de la marchandise, semble pour le moins déplacé. D'ailleurs, nous craignons que le même exclusivisme outré soit appliqué par les autres nations à ceux-là mêmes qui désirent le mettre en pratique.

LE CLERGE ET LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES.

Nous lisons dans le "Grocers' Review":

L'évêque de Londres, s'adressant à une nombreuse audience de membres de sociétés coopératives, réunies à sa résidence officielle, aurait dit qu'il aimait trois choses dans le mouvement en faveur des coopératives: absence de crédit, de dettes, de concurrence. Cette assemblée de membres de coopératives à Fulham Palace a lieu annuellement, et l'évêque semble être un partisan convaincu de ce système contestable de faire du commerce. On a souvent constaté que des clergymen et autres personnes, ayant parlé en public de ce mouvement, l'avaient fait sans connaître à fond la question. Nous avons appris que, lorsqu'on leur avait écrit à ce sujet, ils avaient répondu que des membres de coopératives leur avaient envoyé un certain nombre de documents et qu'ils pensaient être dans le vrai. Ces messieurs ont évidemment oublié qu'il y a généralement deux manières d'envisager une question et ont négligé leur devoir en ne se renseignant pas complètement avant de prêter leur appui à un mouvement au sujet duquel leurs connaissances étaient imparfaites.

Comme l'évêque de Londres prend la part des coopératives depuis de nombreuses années et qu'en conséquence il a eu beaucoup d'occasions d'étudier leur système, il est difficile de comprendre pourquoi il a prononcé les paroles citées plus haut "Pas de crédit!" N'est-il pas au courant de la controverse véhémente qui eut lieu et qui a lieu, au sein même du parti des coopératives au sujet du crédit considérable fait par les sociétés coopératives? "Pas de dettes!" N'a-t-il jamais vu d'états de comptes de coopératives montrant les milliers de livres sterling auxquels s'élèvent les dettes de leurs membres (dettes parfois dissimulées en les incluant dans le stock), à la fin d'un trimestre, quoiqu'une forte partie de ces dettes ait été payée avant la fin du trimestre pour obtenir le dividende?

"Pas de concurrence!" N'a-t-il jamais entendu parler de sociétés voisines l'une de l'autre s'efforçant de se dépasser l'une l'autre dans la course au dividende? N'a-t-il jamais entendu des plaintes concernant des membres d'un magasin attirés dans un autre par l'appât d'un dividende de deux pence, trois pence ou même plus élevé? N'a-t-il pas lu le rapport du Congrès Coopératif en juin, alors qu'il fut décidé que, si la société coopérative de Beswick ne cessait pas la concurrence qu'elle faisait aux autres sociétés, elle serait rejetée de l'Union Coopérative, un délai lui ayant été accordé jusqu'en mars prochain pour amener l'ordre dans ses affaires? N'a-t-il jamais entendu parler de la guerre à mort que les coopératives faisaient aux commerçants? N'a-t-il pas lu cet extrait d'un journal coopératif paru en juin: "Pour les plus réfléchis de ses partisans, il semble que le mouvement coopératif ait perdu de vue son idéal et devienne simplement un facteur dans le monde de la compétition". "Les coopératives ne sont pas réellement des ennemies des commerçants!" Que dire de leur déclaration, publique que leur but est l'élimination des commerçants (nous croyons que ceci lui a été déjà signalé); ou comme l'a dit un directeur de la C. W. S. "que leur but est de supprimer le commerçant ou le producteur individuel"? N'éprouve-t-il pas de remords pour les membres de son église, sans mentionner tous les autres, qui, luttant honnêtement pour leur commerce légitime de