

ses yeux et sous sa surveillance. D'où économie de temps, de personnel et d'argent.

On a dit; nul n'est prophète en son pays. C'est peut-être vrai pour les prophètes. Mais un voyageur, un agent, ne sont pas des prophètes. Ce sont des hommes comme les autres, pour qui toute la question est d'avoir un accès facile auprès du détaillant destiné à écouler l'article, de se présenter avec dignité et de connaître la mentalité spéciale des gens avec lesquels ils sont appelés à traiter. Cette tâche est certainement plus aisée lorsqu'on opère dans une région que l'on connaît, où l'on est connu, et dont on connaît aussi les moeurs et le langage. Il faut tenir encore compte du sentiment profond de décentralisation dont on est animé généralement à la campagne. On aime ce qui est du terroir, du pays, on le préfère à ce qui vient de loin, et c'est, pour un annonceur localisé, un avantage plus précieux qu'on ne croit. Nous n'en voulons pour preuve que la grande quantité d'affaires locales ou régionales qui prospèrent au Canada, dans leur coin de province, et qui sont, néanmoins, complètement inconnues hors de la région où elles se sont habilement cantonnées.

Un annonceur ne disposant que d'un budget faible à consacrer à sa publicité ne devra pas, par conséquent, rêver de lauriers mondiaux, ni même nationaux. Tout au moins au commencement de son exploitation. Qu'il cultive ardemment son champ, celui qui se trouve à proximité de son affaire; qu'il y fasse, en petit, ce qu'il fera plus tard en grand, lorsque les ailes — c'est-à-dire les capitaux — lui seront venues, et qu'il se garde surtout d'écouter les mauvais conseillers qui voudraient l'engager dans des entreprises trop vastes reposant sur une publicité nationale trop vaste pour leurs moyens. Cette publicité-là, ils pourront la tenter plus tard, lorsque leur affaire ayant acquis le maximum de son développement dans leur région; et que, des bénéfices importants aidant, ils disposeront des fonds nécessaires pour s'étendre et faire la tache d'huile. A moins qu'un gros commanditaire ou un héritage ne leur tombe du ciel... Mais ce sont là de ces choses sur lesquelles il ne faut jamais compter.

#### L'ASSOCIATION

C'est par l'association que beaucoup de personnes entrent dans les affaires, soit au début de leur carrière, soit, au contraire, dans l'âge mûr, comme consécration d'une compétence acquise par une longue pratique et de services rendus à des patrons reconnaissants.

Dans l'un comme dans l'autre cas, la vie sociale a ses inconvénients, ses agréments et ses difficultés qu'il est utile d'analyser et de signaler aux nombreux intéressés pour qui cette question est toute d'actualité.

Le cas le plus simple d'association est celui d'une maison léguée par un père à ses enfants, par un oncle à ses neveux qui ne veulent, ni souvent ne peuvent, diviser leur héritage et encore moins le vendre. Les difficultés qui peuvent surgir dans ce cas résultent d'incompatibilités d'humeur ou de jalousies, ayant pour causes des rivalités de famille. Cependant, on peut dire que, si une maison marche réellement bien, les frères ou les parents qui la dirigent vivront en bonne intelligence. Quand il n'y a pas de foin au râtelier, les ânes se battent, dit un vieux proverbe, et la véritable source de bien des discussions entre associés réside dans les mauvais résultats financiers obtenus.

En dehors des associations ataviques par suite d'héritage, il arrive souvent qu'un homme d'affaires surchargé de besogne, ou cherchant à se retirer, choisisse un associé parmi les membres de sa famille ou dans son personnel. C'est là le cas le plus général, bien que l'on constate quelquefois des associations entre des personnes complètement étrangères l'une à l'autre.



## L'expérience est la note dominante dans le succès des Sous-Vêtements pour Hommes, Marque IMPERIAL.

L'expérience—et en grande quantité—dans la fabrication des sous-vêtements pour hommes, voilà le fondement sur lequel nous basons notre prétention que les Sous-Vêtements en Pure Laine Marque Impériale offrent au marchand et à son client l'occasion d'avoir plus de valeur, en échange de son argent, que tout autre sous-vêtement, pour hommes, qui soit sur le marché aujourd'hui.

Depuis 1880, l'Impériale s'est amélioré jusqu'à la perfection, durant ces trente-trois années. Nous avons étudié la question du sous-vêtement—rien que la question du sous-vêtement pour hommes—il en est résulté que la Marque Impériale a établi un étalon en fait de sous-vêtement pour hommes, étalon qu'on ne peut surpasser.

Nous sommes spécialistes en faits de Laine Naturelle pour Hommes, Tricot Elastique pour Hommes, Impériale de Haute Qualité pour Hommes, Balbriggan à Double Fil pour Hommes.

## Kingston Hosiery Co.

Établie en 1880

KINGSTON, ONT.