

péennes en possèdent un et il croit que ce contrôle de l'épargne du peuple est de nature à confirmer la confiance dont jouit la Banque Provinciale dans le public. Il propose, secondé par M. J. N. Greenshields, que des remerciements soient votés au président et au secrétaire de l'assemblée.

L'Hon. Phil. Roy prend la parole et donne des explications aux actionnaires relativement à la répartition des taxes provinciales que les banques sont appelées à payer annuellement et il croit qu'un système plus équitable devrait être suggéré à l'hon. Trésorier de la Province, etc.

Le président de l'assemblée, M. H. Laporte, remercie les actionnaires d'être venus en aussi grand nombre et l'assemblée s'ajourne.

A l'assemblée des directeurs qui a eu lieu le même jour, M. H. Laporte a été élu président du Bureau de Direction, et M. S. Carsley, vice-président.

A cette même assemblée, Sir Alex. Lacoste a été élu président des commissaires-censeurs, et M. le docteur E. P. LaChapelle, vice-président. Les autres membres de ce bureau de contrôle sont l'hon. Lomer Gouin, le président de la banque, le gérant général et l'auditeur, M. A. S. Hamelin.

LA PROPRETE A DEFAUT DU LUXE

Si vous ne pouvez pas munir votre magasin d'un bel ameublement, voyez à ce que tout y soit propre et en bon ordre, dit un confrère. Vous pouvez donner une très bonne apparence à votre établissement moyennant une très faible dépense et vos clients reconnaîtront tous les efforts faits pour le mieux dans les circonstances données. Des plantes, du papier-toile, du vernis, du savon et de l'eau feront des merveilles et donneront à votre établissement un air de fraîcheur qui manque à certains des établissements luxueux. Si vous êtes convaincu qu'il vous est impossible de rendre justice à vos clients, gagner raisonnablement votre vie et avoir un magasin arrangé élégamment, soyez franc à ce sujet et avouez-le. Faites des confidences à votre client et prouvez-lui qu'une partie de l'argent qui pourrait être employé à l'achat d'ameublement de magasin est employé à l'achat de stock et que lui, client, en profite. Si cela est vrai, le client s'en rendra compte par les marchandises qu'il vous achète et le prix qu'il les paie; mais si ce que vous lui dites est simplement du bluff, et si vous tirez tous les profits possibles pour vous-même, il vaut mieux ne rien dire du tout. Cela indique un bon esprit quand vous vous sentez gêné en présence de malpropreté ou de poussière dans votre établissement; mais cela ne veut pas dire qu'il convienne de vous fâcher quand un client amène un peu de boue

chez vous. C'est un des inconvénients des endroits publics et la seule chose à faire, c'est de nettoyer sans murmurer. Si un client remarque une telle disposition d'esprit de votre part, il l'encouragera, et sera plus soigneux à l'avenir. Ne craignez jamais de montrer vos bonnes habitudes.

CE QU'ON NE REGRETTE JAMAIS

Aider ses semblables.
Mener une vie honnête.
Payer ses dettes.
Produire les marchandises les meilleures.
Tenir ses promesses.
Être toujours poli.
S'excuser d'une action incorrecte.
Dire un mot de sympathie.
Tenir sa langue.
Traiter généreusement des concurrents.
Faire ce qu'on sait être juste.
Avoir les pensées les plus pures.
Refuser de faire une chose peu honnête.
Remonter le moral d'un homme abattu.
Agir franchement avec tout le monde.
Être patient envers les clients grincheux.
Faire la sourde oreille quand on entend une vilaine histoire.
Céder à un bon mouvement.
Se faire la réputation de producteur de bonnes marchandises.
Refuser de faire une folie que font des concurrents.

AIMEZ VOTRE TRAVAIL

Peu de personnes s'intéressent beaucoup à un travail qu'elles ne peuvent pas bien faire, tandis que l'accomplissement d'une tâche où un effort réel a été fait, récompense par la vive satisfaction que l'on en éprouve, et plus l'effort a été grand, plus la satisfaction est grande quand le but est atteint.

C'est cette véritable satisfaction que donne la réussite qui est responsable du progrès dans tous les champs d'action, littérature, science ou commerce. C'est ce qui fait que des hommes riches s'attachent à leurs habitudes d'affaires plutôt que de mener une vie inoccupée et de jouir de ce que leurs efforts passés ont produit. C'est cette satisfaction qui fait que la masse des travailleurs s'efforce toujours d'atteindre un but désiré.

Si un commis se décourage, trouve son travail fatigant et peu intéressant, le moyen le plus prompt pour lui de faire une cure est de se mettre à l'ouvrage avec une énergie infatigable, de travailler avec plus d'acharnement et de persistance qu'auparavant. Si son travail ne lui prend pas tout son temps, qu'il fasse tout ce qu'on peut exiger de lui. En agissant ainsi, il aura beaucoup fait

pour se trouver satisfait de son sort, pour augmenter le respect de soi-même, pour prendre un réel intérêt à son sort et pour s'attirer les bonnes grâces et l'appréciation de son patron et de ses condisciples.

Les hommes de progrès de notre époque sont ceux qui travaillent de cette manière, qui prennent plaisir à accomplir quelque chose et désirent faire encore mieux à l'avenir. Ils aiment faire jusqu'au bout l'essai de leur pouvoir et savent qu'ainsi ils augmentent leurs capacités. Ils sont bien plus heureux en travaillant que les hommes portés à mesurer l'effort qu'ils ont à faire d'après le salaire qu'ils reçoivent.

CONSERVEZ L'EMPLOYE ASSIDU

Si vous avez à votre emploi un homme un peu lent—plus lent que vous n'aimeriez—mais travaillant bien, prenant à cœur vos intérêts, faisant son travail méthodiquement, ayant soin de choses insignifiantes, employant complètement son temps à votre service, n'ayant pas d'objection à travailler un peu plus longtemps qu'il ne devrait dans un cas pressé, approuvant plutôt ce travail supplémentaire, ne murmurant jamais au sujet de son travail, mais le faisant avec soin quel qu'il soit, n'encourageant jamais l'insubordination chez les autres, mais la désapprouvant plutôt: gardez cet employé. Vous pourriez trouver un homme meilleur, mais neuf fois sur dix vous en trouverez un pire, si vous tenez compte de tout.

BIBLIOGRAPHIE

Almanach des cercles agricoles 1908

Nous venons de recevoir un exemplaire de cet almanach qui est publié par la Compagnie J. B. Rolland & Fils, Montréal.

Cet almanach qui est publié dans l'intérêt de la classe agricole doit se trouver dans les mains de tous les agriculteurs de la Province de Québec.

Outre le calendrier ordinaire contenu dans les autres almanachs, il contient des conseils agricoles pour chaque mois, des articles sur la culture du sol, des notions sur l'horticulture, l'hygiène, des recettes sur l'économie domestique, etc.

Cet almanach est en vente chez tous les principaux libraires pour le prix de 10c. chaque.

La Dominion Suspend Co., de Niagara Falls, nous a adressé la série de ses calendriers "Président" pour 1908 et nous l'en remercions sincèrement.

La série comprend un calendrier et trois panneaux de l'artiste bien connu Ph. Boileau et chacun de ceux qui les recevront sera heureux de les considérer.

La Dominion Suspend Co. adresse gratuitement ces jolies reproductions à tous ses clients et elle leur offre en outre de leur adresser des séries supplémentaires moyennant 25c. par série. C'est une offre généreuse dont beaucoup de nos lecteurs, nous en sommes certains, se prévaudront.