

sorier de la même Association; M. Moisan, 1er vice-président du Cercle des Voyageurs de Québec et M. Talbot, 2e vice-président du même cercle.

M. Séguin qui présidait prit le premier la parole et déclara, entre autres choses, que la commission des voyageurs à commission devrait être considérée comme un salaire et, par conséquent, une créance privilégiée, tandis que maintenant cette commission est considérée comme une créance ordinaire.

Les deux membres du comité eurent des paroles très aimables à l'égard du cercle, ainsi que le maire de St-Hyacinthe.

M. Amyot a parlé spécialement du commerce de St-Hyacinthe et des grands progrès accomplis durant les dernières années.

M. E. D. Marceau est honoré de l'invitation qui lui a été faite d'assister au premier banquet du Cercle de St-Hyacinthe, qui lui permet de rencontrer d'anciens amis et d'en faire de nouveaux. Il dit tout le bien que peuvent faire les membres du Cercle, soit comme Association, soit comme particuliers. Chacun ici-bas a un rôle à jouer, la vie de chacun doit être utile au bien commun, à la Société en général. Il est des vertus indépendantes des religions et des nationalités, que chacun doit pratiquer aussi bien pour la satisfaction de sa propre conscience que pour remplir un devoir envers autrui. La conscience du "Devoir" accompli donne une tranquillité d'esprit incomparable; il faut parfois du "Courage" pour accomplir son devoir et aussi de la "Loyauté". Non pas le courage souvent irréflecti qui porte aux actions héroïques ni cette loyauté qui n'est que l'opposé du vulgaire mensonge et de l'hypocrisie, mais le courage qui demande un effort moral et la loyauté qui est faite de fidélité, de probité et de sincérité et ne s'incline pas devant les préjugés et les conventions mondaines.

La "Tolérance" est indispensable dans un pays comme le nôtre où les diverses races sont chaque jour en contact; de notre tolérance dépend l'avenir et le bonheur du pays.

Nous devons également cultiver notre intelligence et développer notre sens moral de manière à ne pas tomber dans la dépravation et afin de conserver notre dignité. Il est nécessaire aussi que nous travaillions à l'amélioration de notre système d'éducation; ici, amélioration ne veut pas dire bouleversement. Soyons instruits si nous voulons augmenter notre sphère d'influence. Nous dépensons des sommes énormes dans un but futile, même mauvais parfois, mais nous nous récrions quand il s'agit de donner quelques centins pour des fins d'éducation; cela ne devrait pas être.

Nous avons heureusement un premier

Ministre dans la personne de l'Hon. M. Gouin qui est prêt à seconder les efforts de ceux qui veulent travailler à l'amélioration de notre système d'éducation, non seulement par des paroles d'encouragement et de bons conseils mais en leur accordant l'aide financière nécessaire au succès pour peu qu'ils y mettent eux-mêmes de la bonne volonté.

Nous avons, nous Canadiens, l'amour du travail, l'intelligence et l'ambition. Il ne nous manque que l'instruction; travaillons donc de toutes nos forces pour l'obtenir et je puis vous assurer d'avance que lorsque nous la posséderons, l'avenir de notre race sera assuré et brillant.

M. Wilkins, a demandé d'une manière très spirituelle aux voyageurs allant dans l'Ontario de parler des beautés de la Province de Québec et a fait une description très pittoresque de notre province.

M. Moisan de Québec fit un très beau discours sur les qualités du voyageur de commerce.

Parmi les orateurs du cercle on a remarqué les discours de M. Duckett, de MM. A. McDougall, marchands de lainages en gros, à Montréal, ainsi que ceux de MM. Cabana et Gard.

BANQUE NATIONALE

M. Charles Petitgrew, de Québec, a été nommé directeur de la Banque Nationale en remplacement de M. Narcisse Rioux, décédé.

M. Charles Petitgrew est l'un des associés de la maison N. Rioux et Cie, négociants en gros en Epicerie, Vins et Liqueurs.

METHODES MODERNES EN AFFAIRES

Aujourd'hui la base du succès en affaires est la confiance. Si un établissement ne développe pas ce sentiment parmi les personnes qui l'achalandent, son sort est irrévocablement fixé. Si au contraire il possède leur confiance, son succès est assuré. Nous avons été témoin, dit un de nos confrères, d'un exemple particulier des méthodes employées pour atteindre ce but, méthodes qui ont tant contribué au succès des magasins à départements. Une personne ayant acheté un article, dans un magasin s'aperçut, rendue chez elle, que l'article était trop petit. Elle le rapporta au magasin pour l'échanger contre un autre, dont le prix se trouva être moindre. L'échange fut fait et la différence entre les deux prix remise à l'acheteuse.

Celle-ci, bien entendu, fut surprise et ce traitement libéral provoqua son admiration pour l'établissement tout entier.

Cet exemple semble être la limite que l'on puisse atteindre quand il s'agit de "rendre l'argent", mais il illustre une

vérité importante dans les ventes. Quand un acheteur se rend compte que son achat ne l'oblige pas à un choix irrévocable, il devient un ami permanent de l'établissement.

LES TROIS QUALITES DU JOURNAL COMMERCIAL

Tout homme d'affaire lit. Mais en général il ne lit pas simplement pour lire. Ce qu'il lit doit ou l'intéresser, ou le renseigner ou lui donner des idées. Il est le mieux servi, quand ce qu'il lit réunit ces trois qualités. Là est la grande force de la presse technique.

L'intérêt d'un homme d'affaires entreprenant doit se concentrer, en premier lieu, sur son travail journalier. D'autres questions—vie mondaine et amusements, politique et religion, art et littérature, etc.—ont quelque droit à son attention; mais le temps qu'il consacre à un quelconque de ces sujets n'est qu'une fraction de celui qu'il emploie à gagner sa vie ou à établir ses affaires, dit Harold S. Buttenheim, dans "Profitable Advertising."

Si l'homme d'affaires est tant soit peu progressif, il doit de toute nécessité désirer recueillir des informations qui l'aideront dans son travail quotidien. Il désièra se tenir constamment au courant des procédés et derniers progrès de son industrie particulière. Il sait que d'autres hommes ont à faire face à des problèmes semblables à ceux qui se présentent à lui et il est important qu'il sache comment ces problèmes ont été résolus. En s'instruisant ainsi par l'expérience pratique des autres, il peut accomplir beaucoup plus que par ses seuls efforts.

Les idées que l'homme d'affaires peut recueillir par la lecture régulière d'un journal technique de haute catégorie, idées qui lui permettront d'accomplir de plus grandes choses, forment une des grandes forces du monde des affaires aujourd'hui. Aucun ingénieur ambitieux, par exemple, ne peut lire les grandes choses accomplies dans sa profession, sans être excité à produire un travail meilleur ou à faire des ouvrages plus importants qu'auparavant. Le développement du mécanicien ou du jeune gradué de collège d'aujourd'hui en un chef d'industrie de la prochaine décennie, est indubitablement aidé, sinon réellement inspiré, par la presse technique.

Intéresser, renseigner et inspirer: voilà trois conditions idéales du journal technique.

Jusqu'à quel point ces conditions idéales sont remplies, c'est ce qui détermine la valeur réelle du service rendu aux lecteurs et aux annonceurs. Les éditeurs se rendent compte de ces faits et les principaux journaux techniques remplissent aujourd'hui leur véritable