

ployés. Une autre difficulté consiste à garder ces employés. Divers commerçants ont essayé de résoudre la question de différentes manières. Une solution heureuse dépend grandement du point de vue auquel on considère la question.

Certains détaillants croient que ce n'est qu'une affaire d'argent. "Si vous donnez des salaires suffisants, disent-ils, vous aurez un bon personnel". Un marchand qui envisage la chose à ce point de vue, s'il a un bon personnel et s'aperçoit que celui de son concurrent n'est pas dans les mêmes conditions, en conclut immédiatement que ce concurrent ne donne pas de salaires suffisants à ses employés. D'autres marchands, et ce sont ceux qui raisonnent le mieux, savent que la question des employés est une de celles qui comportent autre chose que des dollars et des cents. Ces marchands, s'ils ont un bon personnel, comme cela est bien probable, en savent très bien la raison. Si un de ces détaillants voit qu'un de ses concurrents est mal secondé, il n'en conclut pas immédiatement que c'est parce que ce concurrent ne donne pas des gages suffisants, mais parce que peut-être il ne traite pas ses employés comme il le faudrait. Il reconnaît le fait, et l'a toujours présent à l'esprit, que les commis préposés à la vente et les autres employés du magasin, comme tous les êtres humains en général, dans des conditions normales, apprécient un traitement équitable; ce traitement ne consiste pas seulement à leur donner des salaires justes, mais aussi à faire cas de leurs sentiments personnels. Ces choses sont admises maintenant d'une manière plus générale; on le constate par le nombre plus considérable de maisons de commerce qui ont adopté le système de participation aux profits ou qui se proposent de l'adopter. Toutefois, ce n'est pas la participation aux profits, ni l'accord de demi-journées de congé, de vacances payées, l'organisation d'excursions pour les employés du magasin, etc., dont nous désirons parler ici, dit "Clothier and Aberdasher". Nous voulons parler de l'attitude générale, journalière du patron intelligent vis-à-vis de ses employés.

Il y a des marchands qui semblent prendre plaisir à étaler aussi souvent que possible leur importance aux regards de leurs employés les plus humbles. Chez certains marchands, ce penchant semble se manifester le plus fréquemment quand ils sont à portée de l'oreille de certains clients ou de certaines personnes distinguées. Ainsi en parlant à un client au sujet de quelque erreur, un marchand de ce genre—quoique membre d'une maison dirigée par plusieurs associés—prendra la peine de dire: "Je ferai revoir votre compte par mon comptable et s'il a fait quelque erreur, je la lui ferai rectifier", se faisant ainsi valoir et abaissant

Notre manufacture se vante maintenant d'avoir l'outillage le plus moderne au Canada pour la fabrication du Catsup. Nous avons aussi un des meilleurs Préparateurs de Catsup sur le continent.

L'automne dernier nous avons acheté des tonnes et des tonnes des plus belles Tomates "Rose." Elles ont été lavées, échaudées, pelées et épépinées, puis ont subi le procédé qui consiste à en faire un Catsup de Tomates Marque "Crest." Rien du goût délicieux de la tomate mûre n'en est parti et le mélange des épices et condiments fait par notre préparateur lui a donné un piquant appétissant qui ne peut pas être égalé.

Mis en grandes bouteilles de 14 oz, avec une fermeture à vis, c'est l'un des emballages les plus attrayants qui aient jamais été mis sur le marché. Nous garantissons sa pureté, et la propreté absolue de notre manufacture et de nos méthodes met ses qualités sanitaires hors de doute.

Emballé en caisses de deux doz., \$1.00 par doz. f. o. b., Montréal.

THE OZO CO, LIMITED,
MONTREAL.

l'employé aux yeux de la personne à qui il s'adresse, et établissant clairement que lui, tout au moins se place sur un plan entièrement différent de celui des employés. L'erreur de semblables méthodes est trop évidente de nos jours. Le marchand avisé procède d'une manière tout à fait opposée. Il s'efforce continuellement d'établir dans sa place d'affaires l'idée de la communauté d'intérêts. Au lieu de tâcher de reléguer ses employés loin de la direction, il cherche à les en rapprocher et à relever leur situation. L'emploi fréquent par un marchand, dans ses annonces, ses avis et autres communications à son personnel, d'expressions telles que "notre service de livraisons",

"notre magasin", "nos marchandises", etc., est une preuve de l'attention apportée à cette question. En un mot, un marchand qui a des associés devrait éviter l'emploi des mots "Je" ou "Moi" pendant les heures d'affaires; même un marchand qui est en réalité le seul propriétaire d'un magasin devrait toujours se rappeler que les mots "nous", "notre", "nos", employés à propos, sonnent plus agréablement que la première personne du singulier. Bien plus, outre que les patrons, pendant les heures d'affaires, devraient éviter de parler trop souvent à la première personne du singulier, ils devraient aussi encourager sincèrement l'usage par leur personnel de la première