

res, Notre-Dame & Guy; Louis Robert, Notre-Dame et Canning; Letendre, Fils & Cie, 1493 Ste-Catherine; J. A. Normandin, 1531 Notre-Dame; Vanier & Lesage, 1163 St-Laurent; L. Azef, 164 St-Laurent; Cellina Desjardins, 1113 Ontario; Rivet et Hervieux, 1025 Ontario; E. Bérard & Cie., 1027 Ontario; Arsène Lamy, 830 St-Denis; Ed. Côté, 143 St-Antoine; L. E. Beauchamp & Cie, 1193-1199 Ontario; J. O. Caty, 676 St-Laurent; Filiatrault & Lesage, 255 St-Laurent; ... Hokenberg, 293 St-Laurent; S. Moses, 267 St-Laurent; A. Poyaner, 306 St-Laurent; C. Shiller, 265a St-Laurent; M.M. Saxes, Ste-Catherine et St-Laurent; Dufort Frères, 235 St-Laurent; P. Popliger, 180 St-Laurent; Rodrigues Frères, 256 St-Laurent; The Clothing Clearers, 223 St-Laurent; A. Leclaire, 337 Mont-Royal; American Outfitters, St-Laurent; Boucher et Mercier, 214 St-Laurent; P. Lafrance & Cie, 192 St-Laurent; Z. Daoust, 175 St-Laurent; U. Dubreuil, 232 St-Laurent; J. O. Géréux, 79 St-Laurent; S. Turgeon, 41 St-Laurent; J. H. Dorais, 31 St-Laurent; Gravel & Paré, 10 St-Laurent; J. H. Blumenthal, Sons, Craig et Bleury; W. Boivin, 239 St-Laurent; Ernest Lamy, 209 St-Laurent; D. Gagnon & Cie, 165 St-Laurent; Arcand Frères, 111 St-Laurent; A. Fleury, 1497 Notre-Dame; G. Marsolais, 1515 Notre-Dame; Syndicat Canadien, 1523 Notre-Dame.

### SOYEZ NATUREL — PAS DE POSE!

Une des erreurs dans laquelle la jeunesse tombe le plus facilement, c'est la prétention. Le jeune homme pense qu'il est bon de paraître plus qu'il n'est en réalité, et essaie d'y arriver par son costume. Il prend plaisir à porter des vêtements coûteux, même magnifiques, et il les porte dans des endroits où il ne connaît personne et où personne ne le connaît. Il a en quelque sorte le sentiment de se créer une opinion exaltée de lui-même, et d'augmenter ainsi sa valeur; mais en réalité, il dissipe follement son argent et écoute avec complaisance sa vanité.

Le jeune garçon devrait apprendre de bonne heure à cultiver le naturel et à se comporter suivant la situation qu'il occupe.

Des vêtements somptueux n'aideront pas à son avancement, non plus que des ornements extérieurs ou un étalage que l'on pourrait qualifier d'épithètes plus fortes. L'histoire offre des exemples remarquables d'hommes célèbres qui ont toujours été dépourvus de prétention. Ils ont commencé assez humblement étant tout jeunes, sans rien posséder que la santé et de l'intelligence, mais soutenus par la détermination de s'efforcer continuellement à atteindre un certain idéal élevé.

Il est bon de citer l'exemple du célèbre

libérateur, Abraham Lincoln, qui était aussi dénué d'affectation qu'un bébé. Cependant ses actions et sa personnalité ressortent si clairement dans le siècle, et ont mis une empreinte si indélébile sur l'histoire nationale, qu'elles en sont ineffaçables. Le temps écoulé ne fait que rendre sa mémoire plus chère.

Le jeune homme qui commence sa carrière avec le désir d'être absolument sincère et de ne jamais s'adonner au "bluff", la commence dans de bonnes conditions. Il n'affecte pas d'avoir des connaissances qu'il ne possède pas; donc il s'instruit avec plus d'empressement; il n'est pas aveuglé par un faux sentiment de sa propre valeur; par conséquent il envisage la vie sous son vrai jour, et se hâte sans entrave sur le chemin du succès. Il apprend à se replier sur lui-même, sans se laisser troubler par ce que d'autres pensent ou disent à son sujet; il consacre toute son attention à l'affaire dans laquelle il est employé, et l'oubli de lui-même lui rend la vie assez agréable, jusqu'à ce qu'il obtienne sa récompense sous forme d'avancement.

### ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC

Le matin et l'après-midi du 17 du courant, à l'hôtel Windsor, la "Rubber Shoe Manufacturers' Association", et la "Rubber Boot and Shoe Jobber's Association" ont tenu une session. La question des prix pour la prochaine année commerciale a été discutée, mais étant donnée la fluctuation de la valeur du caoutchouc brut, les manufacturiers ne publieront aucun état des prix, jusqu'à la fin de Février. La "United States Rubber Co.", a acheté le caoutchouc brut en des quantités tellement grandes, que son prix a beaucoup monté, et il est possible que ce prix monte encore.

La "Jobber's Association" a élu les officiers suivants pour l'année courante:

Président, M. J. Daoust, Montréal.

Vice-Président, M.M. P. Pocock, Ontario; J. G. Watson, Québec; M. D. Pride, Provinces Maritimes; A. Congden, Manitoba, et J. Damer, Colombie-Anglaise.

Secrétaire, M. Osler Wade, Toronto.

Trésorier, M. C. Bonick, Toronto.

### CITRON ESSENCE

En vente à \$1.00 la livre fluide, par Jules Bourbonnière. Téléphone Bell, Est 1122, Montréal.

### AVIS

L'Assemblée Général Annuelle des Actionnaires de La Compagnie de Publications Commerciales, aura lieu, au bureau chef de la Compagnie, au No 25, rue St-Gabriel, à Montréal, lundi le 23 Janvier 1905.

Par ordre,

J. A. LAQUERRE,

Sec.-Trés.

Montréal, 17 Décembre 1904.

### NE LESINEZ PAS SUR VOTRE TRAVAIL

Parmi les jeunes gens qui prennent plaisir à faire des allusions sarcastiques au Destin, parce qu'ils n'ont pas été plus heureux en affaires, l'expression suivante est très-commune:

"Tout l'argent que je gagne est bien gagné. Je ne veux pas faire plus de travail que celui pour lequel je suis payé."

C'est une règle de conduite que beaucoup d'hommes suivent avec soin. Ils jaugent la quantité de travail qu'ils pensent devoir faire pour gagner leur salaire; ils font ce travail et rien de plus. Ils estiment agir en toute justice vis-à-vis de leur patron, parce qu'ils font tous leurs efforts pour gagner exactement ce qui leur est dû.

C'est un raisonnement qui peut être juste, bien que d'habitude l'estimation qu'un homme fait de son travail puisse être entachée d'erreur; mais c'est l'état d'esprit le plus dangereux qui puisse exister chez un employé.

Si le travail d'un homme ne vaut pas plus que l'argent qui lui est attribué, il n'y a pas de raison pour que cet homme gagne jamais un salaire plus élevé.

Tant qu'il gagne son salaire actuel, ses patrons n'ont pas de raison pour lui payer un salaire auquel il n'a aucun droit.

Lorsqu'un homme, qui est à la tête d'une affaire, augmente les salaires, c'est qu'il y trouve son bénéfice. Le sentiment n'y entre pour rien.

Ce n'est pas dans l'espoir de rendre actif un paresseux qu'un patron lui donnera plus d'argent. Un tel espoir ne serait jamais réalisé.

Un patron n'augmente pas le salaire d'un homme dans l'idée que cet homme rendra plus de services à l'établissement. Un patron sait qu'une telle idée n'aurait pas le sens commun.

Lorsque des salaires sont augmentés, c'est pour atteindre le niveau de la valeur croissante du travail d'hommes qui ont des titres à un salaire plus élevé.

L'homme d'affaires sait que, pour avoir de bons employés, il devra leur donner un salaire en accordance avec leur travail, et non pas avec le travail qu'ils feraient, s'ils étaient mieux payés.

Dans les affaires de toutes sortes; où se trouvent des employés, il y a nombre de commis et d'autres journaliers, qui ne travaillent qu'au jour le jour.

Ils sont toujours hantés par la crainte de faire plus que leur voisin, qui a le même salaire, ou de dépenser leur intelligence au profit d'un autre.

Ces gens-là continuent toujours à travailler pour l'argent qu'ils gagnent jour, et, à la fin de la semaine, leurs enveloppes contiendront toujours la même somme d'argent — ou une somme