

— LE COMMERCE DE PEINTURE

L'homme d'aujourd'hui sait qu'il ne peut vivre par lui-même, il sait que la communauté crée le commerce, que les villes et villages sont les nids des affaires et qu'entretenir l'esprit local parmi les citoyens est un actif remarquable pour la fondation d'un commerce de détail.

Le commerce de peinture est devenu un important facteur d'amélioration dans une commune, il aide à prévenir le feu et constitue un véritable agent d'hygiène. Deux propagandes peuvent être de nature à aider au développement du commerce de peinture. Ce sont le mouvement des bons chemins et la tendance à construire et à soigner les intérieurs. La maison est la base de la nation et des vertus fondamentales. Le "home", et l'esprit qui aime, prépare, protège, entretient et embellit le "home" constituent l'élément sentimental mais non moins réel qui édifie le commerce de peinture. Lorsque cet esprit s'empare d'un village ou d'une ville, l'émulation se met de la partie et tous concourent à embellir leur lieu de résidence en soignant avec sollicitude leur "home".

Les communes avoisinantes rendues proches par la création de bons chemins et le développement de l'automobilisme rivalisent entre elles en vue de s'agrandir et de se surpasser les unes les autres. Cette rivalité pacifique constitue un appoint considérable pour l'extension des marchés de peinture et de vernis et les marchands compétents ne manquent pas d'entretenir ce sentiment qui, en aidant au développement des villes et villages amplifie considérablement les affaires et les profits.

— LE DEVELOPPEMENT DE L'HOMME

Bien que les affaires et les tarifs soient nécessaires, ils ne sont pas la chose principale. Les principes qui développent l'individualité dans l'homme sont ce qui doit être considéré dans le progrès du monde. Le plus haut développement individuel ne peut venir que de la liberté humaine et ceci n'est possible que sous les véritables principes de démocratie.

Le premier résultat de cette guerre aura été de nous démontrer que les gouvernements autocrates et toute leur machinerie aussi puissante qu'elle fut, n'ont été que des jouets futiles et vite paralysés en face de l'homme doué d'individualité.

Le plus merveilleux résultat de la présente guerre aura été de prouver que l'individualité de l'homme est plus importante que tout le matériel de guerre. C'est l'individualité de l'homme dans les tranchées des frontières de Suisse jusqu'à la mer qui soutient la civilisation contre les assauts du militarisme. L'organisation du militarisme est très forte, mais l'individualité de l'homme est encore beaucoup plus forte.

— CLOTURES DE FER DEMANDEES EN URUGUAY

La disette de clôtures de fer en Uruguay est notée dans un récent numéro du Journal de l'Amérique du

Sud. Le treillage de fer de la sorte la plus courante était précédemment importé d'Allemagne, et quoique des envois aient été reçus d'Angleterre et des Etats-Unis depuis la guerre, l'approvisionnement n'est pas suffisant et les prix de ces clôtures ont paraît-il haussé de 50 pour cent.

— LE MARCHAND-DETAILLANT ET LA CORRESPONDANCE

Tout marchand a besoin de se rappeler souvent l'importance des mille détails qui concourent à la prospérité de son commerce. Un gros manufacturier faisait remarquer récemment dans une conversation qu'il était surpris de voir combien les détaillants étaient en général des pauvres correspondants. Il ajoutait que le mot "pauvre" était employé par lui à dessein pour signifier l'irrégularité, la négligence et l'oubli. Il assurait que beaucoup de détaillants ne se souciaient jamais de répondre aux lettres exigeant une réponse et que pour obtenir un mot d'eux il fallait écrire lettre sur lettre. Nous pensons en effet que l'assertion de ce manufacturier est le résultat de son expérience. La négligence à répondre aux lettres est franchement à déplorer. Le marchand qui oublie ou retarde la réponse à une lettre est probablement aussi indifférent dans les autres détails de son commerce. Du moins il crée cette impression. Quand un marchand est réputé comme ne répondant pas aux lettres, son crédit s'en trouve très souvent affecté; il est considéré comme un marchand qui ne suit pas le progrès de son temps et comme un piètre homme d'affaires. Souvent manufacturiers et marchands de gros se lassent de ses défauts de réponse et brisent toute relation avec lui.

La réponse aux lettres devrait être méthodique. Réservez chaque jour un peu de votre temps à lire votre correspondance et à y répondre. Conservez par devers vous une copie des réponses. Achetez une machine à écrire si possible; c'est économique en fin de compte. Classez toutes les lettres que vous recevez et les copies de celles que vous envoyez. De toute façon adoptez dans votre magasin un système de réponse de lettres régulier et vous verrez que vous en tirerez des avantages.

LE PACIFIQUE CANADIEN

CHANGEMENT GENERAL DANS L'HORAIRE
DES TRAINS EN VIGUEUR LE 29 OCTO-
BRE.

POUR DETAILS S'ADRESSER AUX AGENTS
DES BILLETS.

Bureaux des BILLETS, 141-145 rue Saint-Jacques, gares de
la rue Windsor et de la Place Viger. (2 fs.)