

ment et de l'avancement, parce qu'il veut faire mieux qu'on n'a fait, parce qu'il veut être le vainqueur de la grande course au succès, pour celui-là il n'y a pas de borne à ce qu'il peut espérer: l'univers est ouvert devant lui, le convie et le récompense largement de ses efforts et de sa peine.

Il est peu de personnes qui 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 toutes les branches du 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 qu'ont produit leurs efforts passés. C'est cette satisfaction qui fait que la masse des travailleurs s'efforce toujours d'atteindre un but désiré.

APPLICATION AU TRAVAIL

Il faut bien se mettre dans l'esprit que les désirs ne se réalisent que par un travail constant et durable. Les élans d'un jour peuvent émerveiller et donner des idées, mais l'expérience prouve que seules l'assiduité et la bonne conduite sont récompensées par des succès, et comme nous suivons tous la même route, encourageons-nous à la vue du succès des autres. Tâchons de vaincre cette animosité et cette jalousie, mais davantage le manque de confiance que nous avons tous les uns pour les autres. Au lieu de critiquer, de manquer de charité et même de médire contre nos confrères, disons nous qu'il nous est possible de faire comme eux, la concurrence étant ouverte à tous.

Il est bien vrai qu'il n'y aura qu'un premier, mais c'est notre devoir de travailler arduement et de faire tout en notre

possible pour y arriver. Travaillons toujours en ne négligeant rien, de manière à ce que si l'insuccès doit être notre partage, il n'y ait point de notre faute.

Il suffit d'observer, surtout dans les grands centres, pour se rendre compte de ce fait: la cause principale de la non réussite est attribuable aux personnes elles-mêmes au lieu d'être le résultat de circonstances incontrôlables. Observez ceux qui réussissent et vous remarquerez qu'ils ne sont pas au travail d'une manière nonchalante ou en pensant aux plaisirs des soirées, aux amusements du sport, aux théâtres ou autres récréations semblables.

Je ne veux pas dire que l'on doit s'abstenir de toutes ces choses, mais elles ne doivent pas tenir la première place dans nos aspirations et nos désirs, mais être reléguées à l'arrière plan, car pour réussir, il faut apporter aux affaires toute l'attention et la concentration d'esprit possibles et faire en sorte que toutes nos actions convergent vers ce but. De même que le forgeron ne devient habile en son métier qu'en forgeant tout le jour, de même le commerçant ne devient expert en son genre de commerce qu'en s'y appliquant constamment.

Pour moi, la personne qui n'a aucune ambition ressemble à ces machines qui ne peuvent fonctionner sans la force motrice nécessaire et je n'ai jamais vu réussir d'hommes animés de telles dispositions. Ils végètent toute leur vie, satisfaits de ce qu'ils ont, trouvant qu'ils en font toujours assez: ils en viennent à ne plus rien faire et c'est ainsi qu'ils compromettent leur avenir.

CONNAISSANCE DES MARCHANDISES

Chacun devrait s'appliquer à connaître dans tous ses détails l'utilité de tous les articles qu'il veut vendre, leurs usages, leur nature, leur lieu de fabrication et leur valeur. Ne craignez jamais de trop vous renseigner, et travaillez sérieusement à acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir

REMARQUEZ

QUE—Les affaires dans tout le pays sont excellentes.

QUE—Le public a de l'argent—et va en dépenser au moins une partie simplement pour les articles que vous vendez.

QUE—Vous voulez obtenir votre part des affaires.

QUE—Les affaires ne viendront pas à vous. Vous devez aller les chercher. Nous pouvons vous y aider. C'est NOTRE affaire de VOUS aider à faire des affaires.

ET NOTRE

PLAN DE PRIMES DE SERVICES DE TABLE

PEUT LE FAIRE



Depuis nombre d'années, NOTRE PLAN est employé par des centaines de marchands dans toutes les parties du Canada et a produit des résultats où d'autres systèmes d'incitations ont échoué. C'est un fait prouvé qu'il augmentera les VENTES AU COMPTANT. Ce n'est pas un jeu. Quand vous employez notre Plan, vous vous adressez directement à ceux qui achètent des marchandises dans votre ville.

Nous avons une offre extra pour tous les clients qui nous donneront des ordres par lettres en 1910.

*Ecrivez-nous
aujourd'hui pour des
renseignements.*

Nous nous occuperons immédiatement de votre lettre, nous vous enverrons des échantillons, nous vous coterons des prix et vous donnerons des renseignements complets sur la manière d'intéresser vos clients.



THE
MONTREAL
CROCKERY CO.,
LIMITED

W. A. RODGERS,
DIRECTEUR-GERANT.

1693 Avenue Papineau,
MONTREAL.