

Les succès sont le prix dont la plupart des hommes paient les résultats durables. Votre travail porte un cachet qui vous est propre.

Personne ne peut vous empêcher de réussir si vous y êtes bien décidé.

Chaque homme est destiné à faire quelque chose d'utile.

La plupart des personnes vous jugent sur la première impression.

Peu d'hommes réussissent sans essayer.

Le travail pénible n'est pas partie négligeable de ce que fait le génie.

Il ne faut pas plus de temps pour dire des paroles aimables que pour dire des paroles mordantes.

Le seul moyen d'avoir du crédit est de payer ses dettes.

Il est plus facile de faire de bon travail que du travail médiocre, quand on a appris la manière de s'y prendre.

Plus ce que l'on a faire est difficile, plus il vaut la peine d'être fait.

Un patron sage préfère l'avancement de ses employés que de les maintenir dans une position inférieure.

L'ambition développe le corps et l'esprit, l'égoïsme contrarie ce développement.

Il faut des règlements dans une maison d'affaires comme des lois à un bon gouvernement.

On ne peut pas tout apprendre en un jour.

Le fait que vous êtes employé est une promesse de bon travail.

Votre patron apprécie souvent votre travail, mais ne trouve pas le temps de vous le dire.

Le temps progresse et les méthodes changent.

Il est légitime de parler de vos marchandises tant que vous dites la vérité.

Il n'y a qu'un moyen de vendre des marchandises: placez-les avantageusement sur le marché.

Beaucoup de commerçants aimeraient rechercher votre clientèle s'ils pouvaient vous trouver.

Il n'y a que les lâches qui ont peur de se risquer.

C'est de la folie d'avoir de la rancune; les sentiments désobligeants ne sont pas de mise sur le marché.

Il est profitable de se bien vêtir, même en affaires.

Chaque ouvrier pense que s'il était patron, il agirait différemment.

SOYEZ AVENANT

Le marchand ou le commis de magasin qui peut accueillir la clientèle avec un sourire naturel, ne dégénéralant jamais en une grimace machinale, possède un avantage précieux sur ses rivaux.

Prenons, par exemple, deux marchands. L'un vient tous les matins dans son magasin, le visage avenant; il accueille ses clients avec un sourire et un bonjour enjoué. Au cours de la journée ce sourire est comme un rayon de soleil. Ce marchand ne manifeste pas de mauvaise humeur à propos de choses qui ne peuvent être empêchées; il ne trouve pas à redire sans nécessité au travail de ses employés, et le sourire de son visage se reflète sur ceux de ses commis, employés et garçons de courses. Un air de contentement règne dans l'établissement, les clients s'en aperçoivent et leurs autres visites au magasin sont attendues par eux avec plaisir.

L'autre marchand se lève de mauvaise humeur et cette mauvaise disposition d'esprit ne le quitte pas de toute la journée. Il entre dans son magasin, l'air refroidi et en murmurant et, s'il ne peut trouver quelqu'un en faute, il inventera quelque chose comme excuse à sa plainte. Il traite ses employés avec mauvaise humeur et reçoit mal les clients.

Naturellement, il a de la difficulté à garder quelqu'un à son emploi, à moins qu'il ne rencontre des hommes ayant le même caractère que lui. Ses employés exécutent leur ouvrage à contre-cœur et communiquent aux clients la maussaderie

du chef de l'établissement; ceux-ci tentent de plus en plus de revenir.

L'homme au caractère avenant n'a pas à subir tous ces inconvénients. Il n'a aucune difficulté à garder ses employés ni à leur faire faire leur travail. Il se rend compte que ses manières affables ont de la valeur pour lui et il compte sur elles pour une bonne partie de son succès commercial. La bonne humeur rapporte beaucoup et coûte peu de chose. Pour le même prix et la même qualité de marchandises, il n'est pas d'homme qui ne préfère donner sa clientèle à l'homme doué d'une agréable disposition d'esprit. Ce n'est qu'en rabaisant les prix ou en accordant du crédit que le marchand grincheux peut continuer son commerce; même alors, les personnes qui font des achats chez lui le détestent.

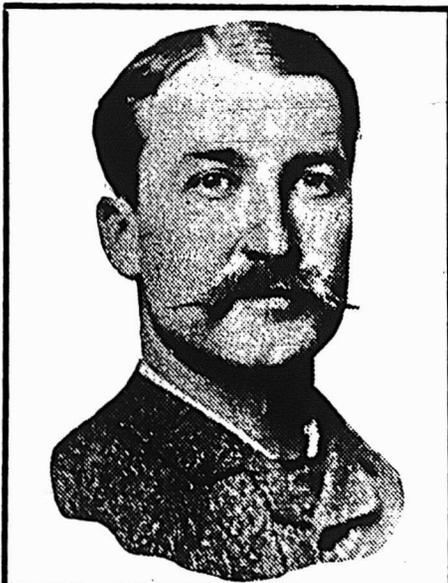
\$50,000 POUR UNE SEMAINE

Voilà bien qui dépeint l'esprit d'entreprise des Américains: Mme Melba, l'artiste bien connue, devait quitter New-York pour l'Europe, le 26 mars, mais grâce à la Victor Talking-Machine Co. elle a dû différer son départ jusqu'au 2 avril. Pendant la semaine qui s'est écoulée entre ces deux dates, Mme Melba s'est engagée à chanter pour cette compagnie seulement. La Victor Talking-Machine Co. avait fait de grands préparatifs pour s'assurer une série de records parfaits des chants de Mme Melba.

Dans ce but, la Compagnie a passé un contrat avec la prima donna en vertu duquel Mme Melba recevait \$50,000 pour sa semaine et une garantie qu'elle percevrait en outre une royauté tant que les records se vendraient.

Aucun record ne sera mis sur le marché sans l'approbation de Mme Melba.

Si Mme Melba a fait une bonne opération, on peut être assuré que la Victor Talking-Machine Co. n'aura qu'à se féliciter de son esprit d'entreprise.



Le Sirop du Dr J. O. Lambert

EST L'ARTICLE DE SAISON

Ayez-le toujours en stock pendant la saison froide, car

Vos clients le demanderont.

Ils savent qu'il guérit sûrement la Toux, et toutes les Maladies des Bronches et des Poumons.

La Vente en est assurée.