

Pas d'Excuses! Les Forces de l'Homme sont Limitées
 AVEC LES
PILULES MORO
 Cependant, les Forces se Doublent et se Maintiennent

Il y a bien des manières d'ou-trepasser ses capacités physi-ques. La plus répandue parmi la classe ouvrière surtout, con-siste à faire des ouvrages trop forts ou à travailler outre me-sure. Si la chose, en elle-même, n'est pas, à vrai dire, un mal, c'est, du moins un tort repré-hensible d'autant plus condam-nable que, dans certains cas, il n'est pas justement motivé. C'est alors du simple abus de force que l'on peut aussi appeler mauvais traitement.

Nous en voyons la preuve en considérant tous ces pauvres dé-bilités qui ont à se plaindre qui d'un mal, qui d'un autre.

Chez quelques-uns, c'est le foie, les reins ou le coeur qui sont en mauvais ordre; chez d'autres, c'est l'estomac qui fait défaut. Tous ces troubles que l'on rencontre si souvent chez les hommes, jeunes ou vieux, proviennent du surmenage, d'un surcroît de travail, d'un excès quelconque.

Rien ne peut remédier à pa-reille situation si ce n'est les fa-mieuses Pilules Moro préparées tout spécialement pour les hom-mes malades.

Dans tous les cas où elles ont été employées, les Pilules Moro ont amplement prouvé leur effi-cacité. Bien des fois elles ont fait beaucoup mieux que les soins et traitements combinés de plusieurs médecins avec des remèdes ordinaires.

Aussi les Pilules Moro jouis-sent-elles à bon droit d'une ré-putation universelle que leur ont valu des cures répétées dans maintes circonstances :

Les Médecins de la Compagnie Médicale Moro donnent des consultations gratuites à tous les hommes malades qui s'a-dressent à eux. Leurs bureaux, au No 272 rue Saint-Denis, Montréal, sont ouverts tous les jours, excepté le dimanche, de 9 heures du matin à 8 heures du soir. Les hommes malades qui ne peuvent s'y rendre, sont invités à écrire à ces médecins.

Les Pilules Moro sont en vente chez tous les marchands de remèdes. Nous les envoyons aussi, par la poste, au Canada et aux États-Unis, sur réception du prix, 50c une boîte, \$2.50 six boîtes.

Toutes les lettres doivent être adressées :
 COMPAGNIE MEDICALE MORO, 272 rue Saint-Denis, Montréal.



M. R. FAGNAN,
 Sorel, Qué.

"Je souffrais depuis plusieurs années d'une maladie de ro-gnons qui m'affaiblissait beau-coup. Il y a un an mon état em-pira. Je ne pouvais plus avoir de repos et le travail me devint presque impossible. Alors seu-lement je songeai à me traker et j'employai pour cela les Pilu-les Moro. Je puis aujourd'hui publier l'efficacité de ce remède, car le mal est complètement dis-paru et je me sens fort et courageux."

R. FAGNAN,
 46 rue Elisabeth, Sorel, Qué.

que la senteur des roses paipitait dans la clarté mourante de ce soir festival, petit Paul eut avec Jésus un rapide colloque. Ce qu'ils se promirent, je ne le sais pas : mais on dit que les lèvres de l'enfant s'entr'ouvrirent pour un sourire extasié, et qu'il y avait dans ses grands yeux comme un morceau de ciel.

Vingt ans plus tard, une proces-sion encore dans les chemins bordés de saules, un enfant blond faisait monter très haut les bouffées de l'encens ; mais ; c'était petit Paul qui élevait au-dessus des têtes et des coeurs l'hostie blanche scintil-lant à travers l'ostensoir, l'ostensoir de la Fête Dieu....

Berthem-Bontoux.

COMMENT REUSSIR

Lors d'une réunion récente de la Société des Commis-Marchands de Québec, M. E. C. Larivière, prési-dent de la Chambre de Commerce de Montréal, a fait une intéressan-te conférence sur la manière de ré-ussir en affaires.

Les négociants et les commis qui reçoivent notre journal liront avec intérêt, croyons-nous, les observa-tions suivantes du conférencier, qui est un homme d'expérience et pro-grès :

"Nombreux sont les moyens que peut employer un commerçant pour arriver au succès, mais il faut ad-mettre en principe, et l'expérience l'a prouvé d'ailleurs, que le suc-cès dépend de la capacité de celui qui agit ; le jeune homme qui veut réussir, et tous doivent avoir le dé-sir ardent d'arriver au succès, pour leur avantage personnel, pour l'a-vantage de sa famille, de sa race et de sa patrie, le jeune homme doit donc travailler à acquérir le plus de compétence possible dans la ligne de commerce où il est entré. Et pour cela il lui faut d'abord travail-ler avec ardeur ; le succès ne s'ob-tient qu'à ce prix ; le temps est précieux et il passe vite, il impor-te de le bien employer.

Ce travail doit être constant et soutenu, car il ne faut pas oublier que le plaisir et la satisfaction que procure l'accomplissement du tra-vail de même que le succès, est en proportion des efforts que l'on fait pour réussir.

L'expérience a prouvé que dans le commerce comme dans l'indus-trie, une intelligence active, fut-elle la plus ordinaire, a infiniment plus de chances de succès qu'un gé-nie qui ne travaille pas bien.

Le jeune doit avoir à coeur de préparer lui-même son avenir et se proposer comme but à atteindre de devenir lui-même marchand ou in-dustriel : en effet, la vie au jour le jour est sans attrait, et il faut vivre d'espérance pour s'intéresser à son commerce.

L'assiduité et la bonne conduite, la persévérance, la connaissance approfondie de la branche de son commerce, l'attention et la concen-tration de tout son esprit dans les affaires, sont autant de conditions qui sont requises pour arriver au succès, car il faut bien se convaincre que la non réussite dépend des personnes, et moins des circonstan-ces.

Le jeune homme doit aussi être ponctuel, diligent, soigneux, inté-ressé au commerce de son patron ; il lui faut aussi avoir du caractère, savoir penser et agir d'après des idées propres.

La tempérance est indispensable à l'homme d'affaires, car l'intempé-rance expose à échouer dans la car-rière sans compter qu'elle est in-compatible avec la dignité de l'hom-me et le respect qu'il se doit à lui-même.

L'homme ne devrait pas non plus chercher à s'enrichir par les spécu-lations à la bourse ; il ne faut pas oublier que dans la spéculation il y a les vainqueurs et les vaincus, le succès peut un certain temps souri-re aux plus courageux, mais finale-ment il appartiendra à ceux qui possèdent le plus de richesses.

L'art d'attirer les clients n'est pas chose de minime importance

LA FETE-DIEU

Dans les chemins creux bordés de saules, s'avancait, lente et majes-tueuse, la longue procession. Juin avait accroché aux arbres des ga-zouillis d'oiseaux, et des parfums vivants se balançaient à la brise.

Sur la théorie ondulante des fem-mes enveloppées dans leur voile de tulle et des hommes étroitement serrés dans leur veste de velours noir, pleuvaient, pleuvaient encore les pétales des fleurs détachés de leur tige, et cela nonnait l'impres-sion d'une neige rosée sur un tapis de velours blanc taché de noir.

La procession s'avancait toujours lente, majestueuse.

Il y eut tout à coup dans les tail-lis comme un frisson mystérieux ; les jeunes pousses des pêcheurs éclatèrent, floconneuses et timides, ainsi qu'une salve embaumée. C'est que passait un vieux prêtre abrité sous un dais où venaient se fixer et flê-ches du soleil, et qui portait dans ses tremblantes mains l'ostensoir de la Fête-Dieu.

Devant lui, s'inclinait un enfant aux mouvements harmonieux et rythmiques qui balançait sans trêve un encensoir d'argent.

Il avait bien huit ans, ce petit Paul dont la chevelure bouclée moussait dans le rochet à la fine dentelle. Une soutane rouge re-couvrait son corps frêle, descendait jusqu'aux pieds, le faisant ainsi ressembler à un cardinal en minia-ture.

Parfois, il se faisait très mince, croyant être effleuré par des anges aux grandes ailes, aux cheveux d'or comme les siens.

Mais petit Paul, qui d'ordinaire souriait à pleines lèvres, s'en allait, aujourd'hui, grave songeur, dans

les chemins que les aubépines ten-daient comme de draps blancs.

On lui avait appris que l'homme est le féal de Dieu, et qu'il doit se courber humble et tendre devant son Créateur, son Père. Or, petit Paul avait vu, tout à l'heure, au détour d'un sentier, deux men-diants saluer d'un sourire ironique la murmurante procession.

Son âme candide avait été sou-dain envahie d'une immense tris-tesse, comme si un manteau de glace était tombé sur elle. Il y avait donc des créatures qui n'ai-ment pas Jésus, qui peut-être blas-phémaient son nom et sa miséri-cordieuse Providence ?...

— Pauvre bon Dieu ! se disait petit Paul, pauvre, pauvre bon Dieu ! Être méconnu et détesté des hommes en faveur desquels il était mort pourtant cloué sur une croix, ce devait être dur au divin Maître !

S'il avait pu, petit Paul aurait pris dans ses mains mignonnes le cœur de l'humanité tout entière, pour le faire brûler, ainsi qu'un encensoir, devant la rayonnante hostie.

— Comment faire, songeait-il en-core, afin de compenser la froideur et l'ingratitude de ceux qui ne prient pas ?

La procession arrivait devant le reposoir hâtivement dressé près d'un gros chêne, et petit Paul n'a-vait pas encore trouvé la solution de ce pieux problème.

Bientôt, une clochette tinta, claire et sonore, la foule prosternée devint muette. Petit Paul s'inclina très bas devant le tabernacle improvisé, mais il éleva plus encore l'encen-soir argenté, afin que "la fumée de son coeur", ainsi qu'il appelait le parfum de l'encens, montât jusqu'aux pieds de Jésus.

Et tandis que tremblait l'hostie dans la main usée du bon prêtre,



AUX DAMES DE TIGNISH

Mon assortiment de chapeaux des plus recherches et au complet.

POUR JUIN JE VENDS CE QU'IL Y A DE PLUS
 Beaux a des prix attrayants.

MAGASIN DE MODES

"Fleurs-de-Lis" TIGNISH

dans le commerce, c'est même une des conditions du succès.

Pour attirer les clients, il ne suf-fit pas d'avoir un beau magasin bien situé, rempli de bonnes mar-chandises, mais la manière dont se comporte le personnel d'une maison de commerce envers les acheteurs y est aussi pour beaucoup, et il est des gens pour qui la qualité de la marchandises aura moins d'import-ance que la manière dont ils sont reçus par les employés d'une mai-son de commerce ; et comme la première impression est toujours la meilleure, il importe donc au plus haut point de savoir tout d'abord de plaire à l'acheteur.

Un commis pour être bon ven-deur, devra être bien vêtu, propre, honnête et franc. L'honnêteté et la franchise, voilà deux choses qui contribuent à faire la clientèle d'un marchand ; elles ont surtout pour effet d'inspirer de la confiance à l'acheteur.

Le vendeur ne doit pas craindre de se donner de la peine pour pro-curer à son client des articles de commerce qui pourraient être étran-gers à la branche spéciale de son commerce.

Il ne faut pas qu'il y ait pour le marchand de saison morte : aux é-poques où le commerce est le moins actif, le marchand pourrait avec profit s'occuper d'une manière spé-

ciale de la vente des marchandises qui s'écoulent le plus facilement.

Un des moyens de plaire à l'ache-teur est de lui offrir d'abord les marchandises les plus dispendien-ses, quand même il ne paraîtrait pas riche ; car les apparences sont trompeuses, et il est des gens ca-pricieux qui pourraient être frois-sés de voir un commis lui offrir un objet de qualité inférieure et se di-re en eux-mêmes : "Cet employé croit il que je ne puis pas acheter de la bonne marchandise ?"

Les enfants qui sont envoyés par leurs parents pour faire des achats devront surtout être l'objet d'une attention spéciale de la part d'un personnel d'un établissement de commerce.

Le vendeur doit être enthousias-te, c'est à dire croire à la valeur de ses marchandises, être énergique, avoir en tout ce qui consiste à sa-voir entretenir les clients de choses qui les intéressent.

S'il arrive que, pour une cause ou pour une autre l'acheteur soit mécontent, il faudra autant que possible ne pas lui laisser voir que l'on croit qu'il s'est trompé, mais avec prudence. Il ne faudrait pas, cependant, donner gain de cause à toutes les réclamations injustes, ce qui ne serait guère pratique.

Les conversations des employés réunis en groupes font toujours une mauvaise impression sur l'a-cheteur, il faut donc les éviter.

Le marchand a intérêt à renou-veler souvent ses marchandises.

Le marchand ne doit pas crain-de de refuser la vente de marchan-dises à des clients ne voulant pas payer à sa valeur surtout quand il a fait ses achats avec toute l'écono-mie possible.

Enfin, le marchand doit connaî-tre jusque dans les moindres dé-tails ce qui se passe dans son ma-gasin, et se mettre, par l'étude, au courant de ce qui concerne son commerce."

Queen Insurance Co.

La plus forte compagnie d'assu-rance contre le feu.

Ne soyez pas imprudent. Ayez toujours vos bâtiments bien assurés Le feu est un terrible destructeur, mais lorsque vous avez de l'assu-rance sur vos propriétés vous n'a-vez aucune inquiétude.

F. J. BUOTE, AGENT
 Tignish, P. E. I.