

une connaissance pratique de la branche d'affaires dans laquelle il est engagé, il doit être expert en marchandises et au fait des procédés de la manufacture de l'article qu'il offre en vente. Il devrait avoir fait une étude des caractères et connaître suffisamment les roueries du commerce pour ne pas se faire jouer par les personnes rusées qu'il est certain de rencontrer. Il doit avoir une connaissance de la typographie du pays où il dirige ses pas, posséder un jugement assez perspicace pour s'apercevoir si un commerçant fait des affaires au-delà de ses moyens, flairer une faillite de loin ou voir si l'occasion est favorable pour étendre prudemment les opérations dans un nouveau district, ou elle tuer un placement considérable à une pratique solvable.

Par-dessus tout le commis voyageur doit être un homme de bonne moeurs, possédant des manières agréables que nous n'avons pas besoin de décrire.

On estime à 1500 le nombre de commis voyageurs dans la Puissance. Combien y en a-t-il sur ce nombre qui méritent ce nom ? Combien y en a-t-il qui possèdent l'expérience, le jugement indispensable pour ce genre d'affaires ? Un sur dix. Soyons généreux et prenons l'estime d'un négociant libéral et d'expérience et disons vingt pour cent : il y en a donc quatre-vingt pour cent de déplacés. Le placement de marchandises par l'entremise de commis voyageurs est surfait d'une extrémité à l'autre du Canada et on doit faire remonter la source d'un grand nombre de malheurs à l'emploi des gens sans expérience autant qu'à la compétition effrénée qui existe dans le commerce. Si on n'employait que des gens compétents à prendre des commandes, des gens capables de discerner les besoins d'une ville ou d'un village, et qui seraient capables de donner un avis sur la qualité ou l'assortiment requis, on entendait moins parler d'excès de achats et de compétitions excessives dans le commerce de détail à la campagne.

Plus d'un négociant bien pensant, s'il y songeait un instant lorsque les affaires sont tranquilles, n'en verrait pas un jeune commis en lui donnant carte blanche pour placer ses marchandises à droite et à gauche avec peu ou point de discernement et sans savoir si ces placements sont sages ou non.

L'erreur est encore pire quand par fausse économie on emploie des gens ignorants sous prétexte du bon marché. Nous avons entendu citer des cas (espérons que c'est l'exception) où des maîtres d'école, sans expérience dans les affaires, des jeunes novices qui viennent à peine de sortir des collèges commerciaux, d'ignorants marchands de campagne qui ont jamais su où ils en étaient dans leurs propres affaires, ont été commissionnés pour être les dispensateurs des faveurs commerciales, ont été chargés d'établir ou de ruiner le crédit des gens, parce qu'ils travaillent à bon marché. On dira c'est chose facile que de vendre des marchandises. D'accord, très facile, mais de placer des marchandises avec sagesse, en quantité proportionnée à la position des gens, requiert quelques connaissances, quelque capacité de la part du vendeur.

Les commis voyageurs de nos jours ont quelques fois d'autres fonctions à remplir que celles de vendre des marchandises. Leurs services sont quelquefois requis pour prendre des inventaires, faire l'examen des livres et soumettre des rapports, guider des débiteurs embarrassés dans le règlement de leurs affaires, ou quelquefois recevoir des télégrammes leur ordonnant de revenir sur leurs pas des centaines de lieues pour assister à des assemblées de

créanciers et protéger les intérêts de leurs patrons. Il est donc d'importance majeure d'employer des hommes de tête et d'expérience, et non des recrues, des individus hasardeux qui ne visent qu'à leur commission, des hommes sobres qui ne passent pas leurs soirées à faire la noce et se rendre impropre au travail du lendemain. On prétendit que ces hommes sont rares et que par conséquent on doit retomber sur les hommes d'un moindre mérite. A cela nous répondons qu'il y a suffisamment d'hommes capables pour répondre aux besoins du pays moyennant une rémunération satisfaisante.

Le commerce du Canada ne réclame pas autant de commis voyageurs et le trop grand nombre ne peut que faire du mal.

Quant un négociant réclame les services d'un teneur de livres, il n'en engage pas un les yeux fermés et simplement par ce qu'il s'offre à vil prix. Il s'enquiert avec soin de ses antécédents, de ses habitudes et de son honnêteté, en vue de la responsabilité qu'il doit assumer, et avec la connaissance que, de la compétence de la personne qu'il a l'intention d'engager, dépend le succès ou l'insuccès de ses affaires. Il ne devrait pas en être autrement pour les commis voyageurs dont les pouvoirs discrétionnaires sont encore plus grands que ceux d'un teneur de livres qui est continuellement sous les yeux du patron, tandis qu'au contraire le commis voyageur en est éloigné.

En Angleterre les commis voyageurs sont des hommes qui, en général, dépassent la quarantaine, bien au fait des affaires, d'un jugement droit et possédant beaucoup de connaissances.

Il est vrai que ces qualifications ne sont pas strictement requises dans ce pays-ci. Les coutumes d'un pays ne sont pas nécessairement applicables à un autre. Nous nous garderons bien de donner pour exemple, si nous devons citer des exemples, le *drummer* des Etats-Unis, dont le seul but est d'effectuer des ventes sans s'occuper du résultat, pourvu qu'il ne soit pas devancé par un confrère. Il est reconnu par tous les hommes bien pensants que le placement de marchandises par commis voyageurs est surfait et que l'on doit à ces ventes forcées la plus grande partie des faillites. Plus d'un marchand conservateur s'est opprimé pendant longtemps au placement de marchandises par commis voyageurs, prévoyant les abus qui se glissent dans le nouveau système ; jusqu'à ce que forcé dans ses retranchements par le commerce qui lui échappait, il a du se soumettre au nouvel état de chose. Ce sont ces faits qui aujourd'hui militent en faveur de l'abandon du système établi. Une maison d'Ontario a résolu d'en faire l'essai : elle ne paraît pas en souffrir.

Des commis voyageurs qualifiés sur tous les rapports sont une nécessité pour favoriser un commerce légitime. Ils devront toujours être recherchés et bien rémunérés et il serait aussi injuste de les rendre responsables des faits d'indignes confrères, qu'il le serait de dire d'anciennes maisons qu'elles sont blâmables d'avoir adopté les innovations introduites dans le commerce par leurs compétiteurs plus jeunes et moins prudents.

#### Quelques préceptes d'économie.

Le président de Yale College, M. Porter, a ouvert cette année, les cours en adressant aux élèves les recommandations suivantes. Tout Américain qui a fait une solide fortune vous dira qu'il les a suivies lui-même pour en arriver là.

« Jeunes gens, dit M. Porter, vous êtes

les architectes de votre fortune, confiez vous en votre propre force corporelle et intellectuelle, sans compter sur l'appui d'autrui. Prenez pour votre étoile, la confiance en vous-mêmes, la fidélité, l'exécution de vos devoirs, l'honnêteté et l'industrie. Mettez pour motto sur votre bannière " Le hasard chanceux est le partage d'un fou ; le courage et l'initiative personnels [ce que l'Anglais appelle le *pluck*] est le fait d'un héros ; ne prenez pas trop d'avis d'autrui. Tenez vous-même le gouvernail et manœuvrez personnellement le vaisseau de votre existence et souvenez vous que que le grand art du commandement consiste à prendre soi-même une grande part du travail. Ne soyez pas excessivement humain. Ayez bonne opinion de vous-même. Lutte incessamment. Créez-vous votre propre position. Dans les difficultés de la vie, allez toujours le front haut. Placez vous au dessus des envieux et des jaloux. Visez au dessus de la cible pour l'atteindre droit au centre. L'énergie et une invincible détermination, unies à la droiture d'intention, sont les leviers qui meuvent le monde. Ne buvez pas, ne jurez pas, ne trichez pas ; ne lisez pas de mauvais romans. Ne vous mariez pas tant que vous ne pourrez pas faire vivre une femme. Hâtez vous, comptez sur vous-mêmes, soyez généreux et civils. Lisez les journaux. Annoncez votre genre d'affaires. Travaillez à faire de l'argent et employez le à faire le bien. Aimez Dieu et vos concitoyens ; la vérité et la vertu ; les lois de la patrie, auxquelles vous devez obéir.

Veillez sur vos dépenses. Quel que soit votre revenu, si vos dépenses l'excèdent, vous serez toujours pauvre. Il est moins difficile de gagner beaucoup d'argent, que de savoir le conserver.

Les menus dépensés, semblables aux souris dans une grange et elles y sont en nombre, font de grands ravages, et un baril est bientôt vide de son contenu, lors même que le robinet n'en laisserait échapper qu'une goutte à la minute.

Etes-vous résolu d'économiser, commencez par votre bouche, car c'est une exigence qui vous ruinerait à la fin. La cruche à bière est aussi dure d'entretien.

En toutes choses, tenez-vous dans les bornes prescrites par la prudence. N'étendez jamais les jambes plus loin que vos couvertures ; sinon, le froid vous saisira vite. Pour vos habits, choisissez des tissus chauds et durables, et non des étoffes brillantes, mais qui ne durent pas.

Un fou peut gagner de l'argent, mais l'homme sensé sait seul le dépenser sagement ; et il est plus facile de faire construire deux cheminées que d'en employer constamment une seule.

Si vous dépensez toujours en aveugle, il ne restera rien pour la banque d'épargnes. Soyez frugal et travaillez rudement tandis que vous êtes jeune, si vous voulez avoir le loisir de vous reposer sur vos vieux jours.

#### AUX SPECULATEURS.

Nous désirons attirer l'attention de nos lecteurs sur l'annonce d'une vente par licitation volontaire d'une magnifique terre située dans la paroisse de St. Hubert ainsi que d'un emplacement à deux arpents seulement du dépôt. Cette terre divisée en emplacements rapporterait de beaux bénéfices comme spéculation. St. Hubert n'est qu'à une courte distance de Montréal et doit devenir avant longtemps le rendez-vous des promoteurs qui voudront jouir pendant quelques heures de l'air de la campagne. Pour plus amples informations s'adresser à J. B. Ste. Marie, St. Hubert.