

Dans ces vingt années j'ai pu avoir affaire à un millier de commis et j'ai trouvé les six dont je parle—six dans un régiment. Sur ce nombre, l'un est gérant général d'un magasin à départements, trois sont à la tête de départements dans de grandes entreprises, un autre possède un magasin de moindre importance, le dernier est mort. Sans cela, il est certain qu'il serait arrivé à quelque situation élevée. Rien n'aurait pu l'en empêcher. C'était un commis plein d'égards, et le commis attentif aux besoins de ses clients est plus sujet à promotion que tout autre employé de commerce.

La manière dont se comportent certains vendeurs vis-à-vis des clients dépasse toute compréhension, quand on considère que le magasin est heureux de recevoir entre ses murs ces clients que de bonnes marchandises bien arrangées, offertes d'une manière avenante par des employés compétents pourraient induire à faire des achats. Allez dans la moyenne des magasins, quand un patron ou un inspecteur ne surveille pas, et voyez la réception qui vous sera faite par les employés. Il se peut qu'on vous fasse tout d'abord bonne figure; mais si vous demandez un article et qu'il faille qu'un commis distraie quelques minutes de son temps pour vous le faire voir, immédiatement cela jette un froid, et on vous fait comprendre clairement par le regard et même par des insinuations que votre témérité est injustifiée. Tout au moins, c'est ainsi que les choses se passent dans des cas beaucoup trop nombreux.

Une bonne partie des jeunes filles et des jeunes femmes employées dans les grands magasins semblent considérer le public en général et la clientèle de leur magasin, comme des ennemis mortels, qu'ils doivent traiter sans aucun égard en toute occasion.

La hauteur avec laquelle une vendeuse peut regarder un acheteur possible m'a toujours plongée dans un profond étonnement. Maintes et maintes fois, j'ai essayé de rendre à ces jeunes personnes la monnaie de leur pièce; chaque fois, je me suis retirée humiliée et décontenancée.

Un homme convient mieux comme commis, pour plusieurs raisons. D'abord, il est naturellement fait pour les affaires. Les marchés commerciaux constituent son atmosphère, ou du moins il n'y est pas déplacé comme l'est une femme, en raison d'une descendance d'hommes qui sont restés en affaires de génération en génération. L'homme a des dispositions à conformer ses idées au milieu dans lequel il se trouve.

Il voit qu'il est de bonne politique d'être aimable envers les clients, qu'il importe aux affaires d'avoir des égards

vis-à-vis d'eux, et il agit ainsi — la moitié du temps.

C'est son propre intérêt qui lui dicte sa conduite.

Généralement la politique en affaires ne compte pas pour la femme employée de magasin. Elle sait que les positions d'avenir auxquelles elle peut prétendre sont extrêmement rares, quand même elle serait la meilleure vendeuse au monde. Aussi elle n'essaie pas de devenir bonne vendeuse, si ce n'est pour conserver sa place. Elle s'inquiète plus des chances qu'elle a de se bien marier que de bien traiter les clients, ce qui est sans doute d'une bonne politique—pour elle.

Mais le manque d'égards n'est pas le seul défaut qu'une personne habituée des magasins peut trouver chez les employés. Leurs défauts sont légion et, ce qu'il y a d'étrange, c'est que ces défauts vont directement à l'encontre de la prospérité des commis et des patrons. Ce sont des défauts qui chassent la clientèle. L'impolitesse est, bien entendu, le plus grave de ces défauts, mais le manque de politesse est une forme de manque de considération.

Pourquoi quand, par erreur, vous venez en tremblant au comptoir des rubans et demandez des mouchoirs en toile, la jeune personne derrière le comptoir vous regarde-t-elle de la tête aux pieds, avec un air qui indique qu'elle vous considère comme une stupide personne avec laquelle il n'y a rien à faire, puis vous dit-elle d'un air rogue: "C'est ici le comptoir des rubans." Si vous lui demandez de vous indiquer où se trouve l'endroit où on peut acheter des mouchoirs, pourquoi cette jeune personne vous informe-t-elle qu'elle n'est pas l'inspecteur? Pourquoi n'attend-elle pas que vous soyez hors de portée de sa voix pour confier à son amie qu'il suffit de certaines personnes pour rendre les autres malades?

L'inattention au travail est un autre défaut de nombreux employés, défaut qui coûte peut-être plus cher aux patrons que tout autre. L'autre jour, j'entrai dans un magasin pour faire un achat de 50 cents. L'article que je désirais était un de ceux qui n'ont besoin que d'être enveloppés pour être prêts à être livrés au client. J'étais pressée. J'allai au comptoir où se vendait l'article en question et attendis. Une jeune fille à l'autre bout du comptoir regardait dans la direction opposée. Je l'appelai doucement. Elle tourna davantage la tête. Je l'appelai de nouveau et attendis un moment. Cette fois elle se porta de l'autre côté du comptoir et entra en conversation animée avec une autre jeune fille. Etant pressée, je m'en allai. Il serait intéressant de savoir combien de clients font ce que je fis, dans le courant de la journée.

Voilà les principaux défauts des employés, en général, tels que je les vois. Je crois que la plupart des employés rendent des services efficaces, qu'ils connaissent suffisamment leur affaire dans la pratique. Ils sont assez vifs dans leurs actions; s'ils donnaient plus d'attention à leur travail, s'ils étaient seulement un peu plus polis, et avaient certains égards pour les personnes qui leur font des achats, ils seraient satisfaisants en général. Mais c'est ce qu'ils ne font pas.

Pourquoi? C'est un mystère. Ce n'est qu'en corrigeant ces défauts, qu'ils peuvent espérer travailler pour leur propre avantage.

LE MARBRE ARTIFICIEL

La production du marbre artificiel constitue une branche importante de l'industrie. Son emploi est très étendu; il sert de revêtement aux murs des magasins et boutiques, des halls, vestibules et salles d'hôpitaux.

Sa fabrication, dit La Revue des Produits Chimiques, se fait par moulage d'un mélange composé de 80 parties de plâtre en poudre, 20 parties de marbre pulvérisé, 20 parties de sulfate de potasse et d'une solution à 5 pour cent de colle forte, le tout mêlé à de l'eau.

Une grande glace, parfaitement polie, mesurant au plus 6 pieds et demi de longueur, sur 3 pieds de largeur et environ 4½ de pouce d'épaisseur, est placée horizontalement sur un cadre métallique, fixé à une hauteur qui permet de regarder la glace par en dessous. Le cadre, d'une hauteur de 4½ de pouce, peut être enlevé et forme, avec la glace, le moule dans lequel on verse la composition. Ce remplissage s'effectue à l'un des coins de telle sorte que le liquide se répand uniformément dans le moule; on prend grand soin d'éviter la formation de bulles d'air à l'intérieur de la pâte. Quand la masse a atteint un certain degré de dureté, on y enfonce des crochets en fil de fer galvanisé ayant la forme d'un Δ renversé; ces crochets sont destinés à placer les dalles contre les murs qui doivent en être recouverts.

Dès que la composition est complètement durcie, on enlève le moule et on détache la dalle. Auparavant, le moule a été légèrement graissé au moyen d'un morceau de drap trempé dans de l'huile, pour empêcher la dalle de marbre d'adhérer au verre et pour faciliter son enlèvement.

On obtient les différentes teintes du marbre par l'emploi de produits chimiques incorporés dans la masse. Par