

A PROPOS DE GANTS

L'histoire du gant est ancienne et assez vague pour l'époque antérieure au règne de Charlemagne qui, le premier introduisit l'usage des gants à sa cour. Au temps des Grecs, les gants étaient presque inconnus des nations alors civilisées, bien que les peuplades sauvages des rives de l'extrême nord quand elles pénétraient jusqu'aux portes de Troie, portaient, dit-on, quelque chose qui ressemblait à des gants et que les Grecs appelaient "digitali".

Les gants étaient probablement inconnus de la cour de Rome. Pétronius, le célèbre auteur de Satyricon, à l'époque où il conspira contre la vie du tyran Néron, ne s'imaginait pas qu'un temps viendrait où le fait de jeter un gant était une provocation à se battre. La vieille légende du docteur Faust, dans laquelle Goethe a puisé son étonnante inspiration, n'a jamais été produite sur une scène sans que Méphistophélès portât des gants. Cela porte à conclure que les gants étaient en usage dans les pays inconnus où la légende a pris naissance — probablement dans les pays connus des Grecs sous le nom de Barbarie.

La première mention de l'usage de gants dans les cours royales d'Europe date du commencement du règne de Charlemagne, en l'an 742. Ce fut le premier roi de France et empereur de cette portion démembrée de l'empire romain connue sous le nom d'empire d'Occident. On voit généralement que la période de la Renaissance fut celle où l'art fit le plus d'emprunts à l'antiquité. C'est la période qui a produit Botticelli, De Vinci, Michel Ange et Raphaël, en Italie; Holbein, en Allemagne; Van Dyck et Memling, en Belgique; Germain Pilon et Jean Goujon, en France. Les gants passent pour une des inventions originales de la période de la Renaissance, et c'est peut-être la seule innovation de cette époque.

Dans la dernière décennie du seizième siècle, il y avait à Paris un marchand de gants, qui fut probablement le premier de son métier dans l'histoire du monde. Il vendait des gants à la cour de Henri IV, et on suppose que ce roi très galant se gagna les bonnes grâces des dames de sa cour par ses jolis gants. Le marchand en question s'appela Richard, et sa boutique était située rue Saint-Denis, non loin de la Fontaine des Innocents. Peu après que Richard se fût établi, les dames de la cour se mirent à porter des gants en peau plus épaisse que ceux que Richard avait vendus sous le nom de "gants de peau de poule", en les mettant dans une coquille d'oeuf. Les personnages de la cour avaient trouvé que les gants épais protégeaient la peau contre la température, et même maintenant le gant en peau de chien est à la mode. Au commencement du dix-septième siècle, les gants étaient encore un signe de luxe, et trois pays en fabriquaient. En Espagne, on préparait les peaux; en Fran-

ce, on les coupait et en Angleterre, on les cousait. A une certaine époque, il devint de mode, à la fin d'un repas, de présenter un plateau chargé de gants parfumés et d'inviter chaque convive à en prendre une paire.

LES VENTES A PRIX FIXE

Nous savons tous ce qu'est le marchandage. Nous savons tous la place qu'est pour les magasins des petites vil-

lages. Le commis qui réussissait était celui qui pouvait établir par ses ventes un prix moyen se rapprochant plus du prix le plus élevé que du prix le plus bas. Il se produisait toujours une lutte de marchandage, et c'était à qui mentirait et dissimulerait le plus, avant qu'on en arrivât à la conclusion d'un marché.

Puis, que pensait le client en général? Il doutait continuellement du prix qui lui était fait. Il croyait rarement que ce prix était le dernier qu'il pût obtenir. Il ne pouvait pas s'imaginer avoir fait une transaction honnête. Pourquoi? Simple-ment parce qu'il savait bien qu'il avait affaire à un marchand qui suivait les anciennes méthodes; comment aurait-il pu savoir si le prix des articles achetés était correct?

Le nouveau marchand dont nous parlons adopta un système de ventes à prix fixe. Il s'en tint à ce système, malgré la situation désavantageuse dans laquelle il se trouvait ainsi placé par rapport aux autres marchands. Il se rendit compte qu'il agissait loyalement et qu'à la longue il sortirait vainqueur de la lutte. Les clients souriaient d'une manière entendue en disant: "Nous avons déjà vu cela; ce système ne tiendra pas longtemps", etc.

Le fermier entêté, qui avait toujours raillé son marchand, resta confondu quand il vit qu'il lui était impossible d'obtenir une réduction d'un seul cent par livre ou par verge. Il s'adressa ailleurs. La bonne ménagère se présenta et se sentit également vexée de ne pouvoir obtenir aucun escompte. Elle aussi alla dans un autre magasin. Le jeune marchand fut patient; il dut souffrir longtemps et discuter beaucoup. Néanmoins il put se maintenir. Il expliqua que ce qui le faisait agir ainsi était un esprit d'honnêteté. Ce ne furent pas ses arguments ni son expérience qui lui assurèrent la victoire. Il triompha simplement parce qu'il avait raison, parce qu'il avait le sens de la dignité commerciale. Le public découvrit qu'il faisait des économies en achetant dans son magasin. Il s'aperçut aussi qu'autrefois on le volait. Chaque acheteur aime bien savoir qu'il achète dans des conditions aussi bonnes que son voisin ou que toute autre personne. Il fallut environ un an pour que la communauté se rendit compte que le système de ventes à prix fixe était correct. Voilà ce que fit ce jeune homme, et beaucoup de vieux marchands pourraient profiter de son exemple. Ce jeune marchand disait: "Je suis content d'avoir lutté. Cela m'a coûté beaucoup, mais la lutte en valait la peine. Une vente est maintenant une vente, et non une série d'arguments et de négations."

La personnalité d'un vendeur lui attire ou lui fait perdre autant de commandes que la qualité ou le prix de ses marchandises.



les l'homme qui demande un rabais de quelques cents sur tout ce qu'il achète. Les marchands, jeunes et vieux, devraient profiter de l'expérience d'un jeune homme que nous connaissons, qui a fixé un prix unique pour ses marchandises et qui s'y est tenu. Il fit un apprentissage dans un magasin où régnait une discipline rigide et où un prix unique était la règle. Il s'établit dans une ville où cette règle n'existait pas et pendant quelque temps, fut complètement dépaycé. La règle générale des marchands consistait à demander un prix et à vendre à un au-