

S'il s'agit d'une vente faite par le voyageur, celui-ci ne sera jamais parti en route sans avoir des renseignements ou précis, ou approximatifs: sur le capital de son futur acheteur, sur son chiffre d'affaires, sur son matériel de production, sur son personnel de bureau ou d'atelier. En un mot, le voyageur doit connaître les faits ou les indices permettant de supputer la capacité d'achat de son client. Si cette documentation préalable n'a pas été réalisée, le voyageur doit, dès l'abord, estimer la maison dans laquelle il entre, et il aura toujours eu la sagesse de prendre une information, ne serait-ce qu'auprès des hôteliers ou cafetiers de la localité et, peut-être aussi, auprès des concurrents. Ces renseignements, sujets à caution, devront être corroborés par le coup d'oeil inquisiteur et appréciateur du voyageur, lors de sa prise de contact effective avec les locaux, le personnel de l'acheteur et l'acheteur lui-même.

Lorsque la transaction s'opère au magasin, le plus souvent le vendeur n'a aucun élément d'appréciation des moyens financiers et des besoins réels de l'acheteur. La mise et l'allure du chaland sont des indices insuffisants, parfois décevants. Alors, il n'y a qu'une ressource: c'est de faire causer l'acheteur. Il est nécessaire de lui demander à quoi il destine son achat, les côtés de celui-ci. D'abord parce qu'il est bon de connaître les goûts du client, de manière à le servir en accordance. Ensuite, parce qu'on se fait une idée de la puissance financière de l'individu.

Dans les deux cas, le vendeur aura intérêt à rester en dessous de la capacité d'achat de celui avec qui il traite. Fréquemment, le vendeur sera conduit, en conscience, à déconseiller momentanément tout achat parce que le genre de chose vendue ne correspond pas aux besoins exacts de celui qui veut acheter. Ce système loyal a valu à ceux qui le pratiquent la sympathie et la confiance des acheteurs, lesquels se sentant conseillés amicalement, et non "commercialement" à l'ancien sens du mot, sont devenus des clients fidèles.

En dehors de la capacité d'achat qu'il faut toujours avoir présente à l'esprit, afin de la respecter il faut conseiller l'acheteur. En l'espèce, il faut tenir compte à la fois de ses besoins effectifs et de ses goûts ou préférences. Lorsqu'il s'agit de besoins effectifs, ne proposez que ce qui répondra à ce besoin, de telle sorte que l'acheteur ait à la fois l'impression de votre compétence et la satisfaction d'avoir juste la chose qu'il faut. N'hésitez pas à peser, pour cela, toutes les questions nécessaires ni à obtenir des réponses précises. Lorsqu'il s'agit de goût, c'est-à-dire de ce qui est du domaine de la fantaisie propre à chaque personnalité, il faut être d'une prudence extrême. Il faut questionner sans être importun jusqu'au moment où l'on saisit la nuance exacte. Méfiez-vous principalement de l'indécis ou de celui qui ne sait pas s'exprimer. Avec ce dernier, faites un effort de reconstitution de ses désirs; pour l'autre ayez ses désirs sur un point déterminé.

• • •

Vendeurs modernes, que vous itinériez sur les voies ferrées ou que vous restiez entranché derrière votre comptoir, notez ceci: conseillez l'acheteur comme vous conseilleriez votre meilleur ami, comme vous aimeriez être conseillé vous-même. Prenez l'intérêt de l'acheteur, même si cet intérêt semble aller immédiatement à l'encontre du vôtre. Les acheteurs satisfaits reviennent. Et, ceci, c'est votre véritable et définitif intérêt.

LE PORT DE MONTREAL

L'année dernière a été, pour le port de Montréal, la plus active de son histoire. Ce port a reçu pendant la saison 685 bateaux de mer d'un tonnage global de 2,119,051 tonneaux. Les élévateurs de la Commission du port et ceux de la Compagnie du Grand-Tronc ont livré 71,646,455 boisseaux de céréales. Jusqu'à la fin de novembre, le port de Montréal a reçu 77,118,632 boisseaux de céréales. Les opérations de la saison 1916 ont différé de celles des années précédentes en ceci que 70 pour 100 des grains qu'a reçus le port de Montréal y ont été livrés par les chemins de fer au lieu de l'être par les bateaux des lacs, dont une grande partie font actuellement des transports maritimes: plus de quatre-vingts de ces vaisseaux ont ainsi changé de destination la saison dernière. Ils ont transporté des céréales et des farines à des taux fixés par le gouvernement britannique. Le gouvernement a réquisitionné près de 50 pour 100 du tonnage pour le transport du grain et d'autres subsistances. Les cargos de charbon des provinces maritimes ont été beaucoup moins nombreux que les années passées, à cause du manque de tonnage.

CONSTRUCTION DE NAVIRES AU CANADA

Le gouvernement britannique, agissant par l'intermédiaire du Département Impérial des Munitions du Canada prépare un plan pour l'encouragement de la construction des navires dans ce pays. Déjà on annonce officiellement que plus de \$60,000,000 sont sous contrat pour la construction de navires, au Canada, cette année.

Ce n'est qu'un commencement et de nouveaux contrats sont prêts à être placés. Pour les quelques années qui suivent, cette industrie ne sera limitée que par l'habileté à produire.

Ce n'est pas à proprement parler un ordre de guerre. C'est une commande pour l'après-guerre, et pour sa durée, mais surtout au point de vue affaires. Le fret demande d'immenses sommes dans le monde entier. Un navire, avec un voyage réussi, peut rapporter le prix de sa construction.

Supposant que \$60,000,000 soient convertis en navires cette saison — chose impossible — cette somme serait rattrapée en frets durant la saison suivante.

La prospérité actuelle du Canada n'est que le prélude d'une prospérité plus grande encore. On a craint que la grande activité déployée pour les industries de guerre soit suivie d'une dépression au moment de la paix. Cette frayeur est dissipée par le grand programme de construction navale car les industries du fer et de l'acier, qui sont la base de la fabrication des munitions sont aussi la base de la construction moderne des navires et peuvent être adaptées à ce travail.

Il y a longtemps que le Canada est rangé parmi les nations qui construisent le mieux les navires. Avant la guerre l'industrie des navires d'acier y faisait des progrès. Des usines ont été établies sur les Grands Lacs, dans les Provinces Maritimes, à Montréal et à Sorel.

Le temps n'est pas loin où les trois-mâts qui étaient la gloire des ports de la Nouvelle-Ecosse seront remplacés par de grands bateaux de commerce en acier pour le trafic des grands lacs et des océans Atlantique et Pacifique.

Le Canada a montré son habileté dans l'art de produire et il a la matière première en abondance.

Les demandes de la Grande-Bretagne en navires