

leur du magasin ou ont commencé par des positions de moindre importance. Toutefois la salle de stock est le meilleur endroit pour acquérir des connaissances. Ces hommes faisant preuve d'énergie et de capacités ont été envoyés au dehors et ont eu vite fait de démontrer leur valeur comme vendeurs. D'autres avaient une aptitude naturelle pour ce genre de travail. Ils étaient doués d'une bonne prestance, parlaient agréablement et, étant observateurs attentifs, avaient l'habileté de gagner la confiance, ce qui est le principal facteur pour réussir dans le métier de vendeur. Les vendeurs de cette catégorie, comme les hommes de génie, souvent naissent tels, mais ne se forment pas.

Quand un vendeur a été à l'emploi d'une maison de commerce pendant peu de temps, il n'a pu que faire connaissance avec la clientèle résidant dans le territoire qu'il doit couvrir. Il se familiarise avec les personnes avec lesquelles il aura des transactions à faire. Leur disposition d'esprit, leurs caprices deviennent pour lui un livre ouvert. C'est là que se fait voir la science du vendeur; il déploie sa connaissance de la nature humaine, et, un homme expérimenté avouera franchement que chaque jour il ajoute quelque chose de nouveau à l'ensemble des connaissances qu'il a déjà acquises. Après avoir consacré un certain nombre d'années à un travail consciencieux et pénible, sa position est généralement assurée et il devient indispensable à la maison qu'il représente. Ses relations commerciales valent des milliers de dollars pour elle; et une maison de commerce progressive, non imbue d'idées arrêtées, reconnaît cette valeur. Elle sait que les transactions par correspondance sont une chose du passé. Si vous avez quelque chose à vendre, allez voir ceux qui peuvent acheter votre marchandise et parlez-leur. Le vendeur sait fort bien qu'avant qu'il soit longtemps il sera presqu'en l'impossibilité de travailler.

Quelles sont alors ses perspectives d'avenir?

Quand je parle d'incapacité de travail, cela peut sembler étrange à beaucoup de vendeurs, et certains d'entre eux peuvent faire exception à la règle. Dix ou quinze années de voyages ne rajeunissent pas un homme.

Le vendeur qui a représenté avec succès sa maison et a consacré les meilleures années de sa vie à cette profession ne peut pas justifier d'espérer une compensation autre que le simple salaire qu'il reçoit. N'a-t-il pas droit à être intéressé dans les affaires de la maison qu'il représente? Doit-il considérer comme chose acquise que ses services ont été suffisamment rémunérés et que c'est tout ce qu'il peut s'attendre? J'ai discuté cette question avec un grand nombre des meilleurs hommes d'affaires et

Notre manufacture se vante maintenant d'avoir l'outillage le plus moderne au Canada pour la fabrication du Catsup. Nous avons aussi un des meilleurs Préparateurs de Catsup sur le continent.

L'automne dernier nous avons acheté des tonnes et des tonnes des plus belles Tomates "Rose." Elles ont été lavées, échaudées, pelées et épépinées, puis ont subi le procédé qui consiste à en faire un Catsup de Tomates Marque "Crest." Rien du goût délicieux de la tomate mûre n'en est parti et le mélange des épices et condiments fait par notre préparateur lui a donné un piquant appétissant qui ne peut pas être égalé.

Mis en grandes bouteilles de 14 oz., avec une fermeture à vis, c'est l'un des emballages les plus attrayants qui aient jamais été mis sur le marché. Nous garantissons sa pureté, et la propreté absolue de notre manufacture et de nos méthodes met ses qualités sanitaires hors de doute.

Emballé en caisses de deux doz., \$1.00 par doz. f. o. b., Montréal.

THE OZO CO., LIMITED,
MONTREAL.

non seulement avec les maisons qui emploient des commis voyageurs, mais aussi avec des voyageurs. C'est un sujet auquel tous sont d'accord à donner une importance vitale.

Les maisons à l'esprit large et libéral croient qu'un vendeur représente la force motrice d'un commerce et que leur succès est dû en grande partie à ses efforts. Beaucoup de patrons se rendent compte qu'un vendeur qui est resté dans leur maison un certain nombre d'années, a créé entre eux et lui des relations autres que celles qui existent ordinairement entre employeur et employé. Ils sentent qu'il est un des leurs. Dans les circonstances actuelles, beaucoup de maisons

intéressent leurs vendeurs à leur commerce.

Non seulement elles leur donnent un intérêt, mais elles augmentent chaque année leur part d'actions ou, dans certains cas, leur vendent leur fonds. Elles leur donnent même un pourcentage des profits nets. Une telle manière de faire est sage, juste et dénote un jugement sain en affaires. Ces maisons améliorent ainsi la situation financière du vendeur et créent entre elles et lui un lien plus étroit. Elles agissent ainsi pour des raisons commerciales et aussi parce qu'elles ont à cœur l'intérêt du vendeur et lui veulent du bien.

Je connais beaucoup de vendeurs qui