

le commerce des nouveautés, mais ont été recrutés dans d'autres professions d'une nature absolument différente. Certains gérants ont même été avocats.

D'autre part il ne faudrait pas tirer de là la conclusion qu'un gérant ne peut pas sortir des rangs; il y a trop d'exemples du contraire. Des occasions d'avancement se produisent tousjours.

L'inspecteur a un motif spécial pour songer à atteindre cette situation, car la nature même de ses fonctions le fait directement remarquer de ses supérieurs. L'homme qui fait bien fonctionner la section placée sous sa surveillance, qui donne une solution satisfaisante aux différends qui s'élèvent entre clients et commis sans recourir à la nécessité de faire appel pour cela à plus haut que lui, sera tenu en haute estime par ses supérieurs qui lui donneront de l'avancement lorsque l'occasion s'en présentera.

Supposons que le bureau des réclamations n'ait personne à sa tête. L'inspecteur qui s'est fait recommander par son travail sera naturellement celui qui sera choisi pour ce poste. S'il s'acquitte bien de ses nouvelles fonctions — et il n'y a pas de raison pour que cela ne soit pas —, un autre avancement l'attend. Si l'assistant-surintendant prend des vacances, une partie au moins de son travail incombe au bureau des réclamations et le subordonné qui s'acquitte avantageusement de ses fonctions intérimaires, peut avant longtemps occuper ce poste d'une manière permanente. L'échelon suivant qui se présente logiquement est celui de surintendant, puis celui de gérant.

Bien entendu, il est certains hommes qui ne s'élèveront jamais au-dessus d'une certaine position. La limite qu'ils peuvent atteindre est très-clairement définie et, tandis qu'ils peuvent être à leur place comme inspecteur, ou même comme commis du bureau des réclamations, ils n'auraient pas les qualités requises pour remplir les devoirs d'une position plus élevée.

Pour faire un bon inspecteur, un homme doit avoir une bonne apparence et une bonne tenue; il doit savoir s'y prendre de telle sorte avec les clients surexcités que ceux-ci s'estiment entièrement satisfaits de la manière dont ils sont traités, quand bien même ils n'obtiennent pas tout ce qu'ils pensaient obtenir. Il doit aussi pouvoir inspirer le respect à ceux qui sont sous ses ordres et assurer une discipline parfaite dans la section sur laquelle sa juridiction s'étend.

Les mêmes qualités sont nécessaires à un commis du bureau des réclamations, mais encore plus développées.

Un surintendant doit avoir un sang-froid parfait; il doit avoir une impassibilité de visage telle, qu'une personne parlant avec lui ne doit pas avoir le moindre soupçon de ce qui se passe dans son esprit. S'il a reçu une réprimande sévère de la part du patron, il doit pouvoir retourner à son travail, sans faire paraître de mécontentement et sans aucun désir de faire retomber la faute sur qui que ce soit. Il doit aussi être un homme de méthode, donner une grande somme de travail, pouvoir prendre une décision rapide au sujet d'une question embrouillée, passer à un autre problème, le résoudre et être prêt pour une autre question.

Une chose paraîtra peut-être frivole, bien qu'elle soit absolument nécessaire chez un surintendant ou gérant de premier ordre, c'est qu'ils doivent surtout avoir un bon estomac.

LA TAXE SUR LES VOYAGEUR SDE COMMERCE

[Du "Dry Goods Review."]

Pendant la dernière session de la Législature de Québec — nous pouvons dire pendant les dernières heures de la session — un acte a été voté pour forcer tous les voyageurs de commerce étrangers, qui entrent dans la Province pour prendre des commandes de marchandises de manufacture étrangère, à payer une taxe de \$300.

Il n'est pas étonnant qu'une telle mesure restrictive ait

provoqué des critiques défavorables, de tous côtés, accompagnées de violentes protestations; et il n'est pas probable que cette agitation cesse, à moins que le gouvernement ne raye de ses statuts cette mesure nuisible.

Tout d'abord, les nombreuses personnes qui ne sont pas familiarisées avec la teneur de l'acte, pensaient qu'il s'appliquait à tous les voyageurs de commerce représentant des maisons situées en dehors de la Province; mais heureusement, cette mesure ne va pas tout à fait aussi loin que cela, bien qu'elle s'étende bien au-delà des limites de la justice et du sens commun. Les voyageurs qui représentent des maisons canadiennes sont exemptés de la taxe; mais celle-ci s'applique aux agents canadiens de maisons étrangères qui ne résident pas dans la province de Québec. Par exemple, si un manufacturier anglais ou américain a un agent résidant à Toronto, cet agent ne peut pas vendre des marchandises dans la province de Québec ou essayer de les vendre sans tomber sous le coup de la loi. Il faut remarquer que le terme "étranger" s'applique à la Grande-Bretagne aussi bien qu'à toute autre contrée qui ne fait pas partie de l'Empire, ce qui semblerait indiquer que les promoteurs de cet acte n'ont été restreints par aucune idée sentimentale.

Si le nombre des agents ainsi atteints n'est peut-être pas très grand, on ne peut pas en dire autant des voyageurs de commerce étrangers qui entrent dans la Province. Tous ces voyageurs doivent fournir chacun \$300 au Trésor de la Province, s'ils veulent vendre des marchandises dans les limites du Territoire soumis à la taxe. Peu importe que l'individu, qui paie la taxe, vende pour un dollar ou pour mille dollars de marchandises; l'impôt est le même.

Tel est le point capital de la mesure imposée à la Province contre les désirs des commerçants, mesure contraire à leurs intérêts, pernicieuse en principe et dénuée de toute compensation.

On a dit que la taxe avait été imposée pour empêcher les marchands-tailleurs anglais d'envoyer leurs représentants ici pour prendre des ordres de vêtements qui, autrement, seraient achetés dans le pays. Un tel motif n'a pas sa raison d'être, mais il est digne de la mesure et des auteurs avisés qui l'ont promulguée. Figurez-vous la perspicacité d'un homme d'Etat qui concevrait une telle taxe pour protéger les intérêts des marchands-tailleurs de la Province! Il importe peu que d'autres branches du commerce, telle que la quincaillerie, soient affectées par cette taxe si les tailleurs sont protégés; toutefois, une législation de cette nature met toujours une restriction au commerce et est une chose qui, d'après les idées que nous avons du gouvernement fédéral, n'est pas du ressort des autorités provinciales.

Beaucoup d'hommes d'affaires américains semblent craindre que d'autres Provinces du Dominion suivent l'exemple de Québec; mais nous voudrions les rassurer à ce sujet. Les actes d'une Province, quels qu'ils soient, n'ont aucune conséquence pour ceux des autres Provinces, tout au moins il n'y a pas de raison pour qu'ils en aient une. Néanmoins, un voyageur étranger qui désire offrir en vente ses marchandises dans tout le Canada, doit payer, en taxes provinciales, la jolie somme de \$370. Car quelques étrangers peuvent ignorer que deux autres Provinces du Dominion imposent une taxe semblable à celle qui a été dernièrement instituée dans la province de Québec, mais de proportions plus petites.

Les voyageurs [canadiens et étrangers] qui entrent dans l'île du Prince Édouard, doivent payer \$20 par an, s'ils offrent en vente des marchandises dans cette Province, tandis que la Colombie-Anglaise prélève une taxe de \$50 sur la même classe infortunée d'individus. Ces sommes sont insignifiantes si on les compare à la taxe imposée par la province de Québec, ce qui indiquerait presque que les préleveurs de taxe de ces provinces éloignées sont encore des novices dans l'art des finances.