

qu'elle daignera écouter tout ce que nous avons à lui dire. Mais à peine serons-nous entrés dans notre sujet et aurons-nous commencé à l'expliquer, qu'elle nous interrompra très rudement avec des expressions telles que la suivante: "Je n'ai besoin de rien, je suis trop occupé maintenant" et elle prendra des airs comme si le monde entier lui appartenait, faisant entrer en jeu immédiatement tous les artifices plus ou moins bien étudiés par lesquels elle entend s'exalter à nos dépens. Si le voyageur de commerce est prudent, il sourira, bien qu'il puisse être provoqué par la manière d'agir ridicule et méprisante de cette personne, sachant par expérience que le seul moyen sûr de gagner un point est de prendre l'homme insolent à ses propres filets et de supprimer l'indignation qu'il ressent, d'apparaître très impressionné et anxieux de témoigner le respect et l'admiration qui sont dus à un personnage aussi haut placé que celui qui se trouve devant soi, lui donnant à entendre qu'il a entendu parler autrefois de l'importance de sa maison de commerce et, maintenant qu'il s'en est rendu compte de ses propres yeux, qu'il se sent plus que charmé.

Le visage sévère de ce prince du commerce se dérida alors, il leva les yeux de son bureau et se tourna vers le voyageur; il peut même l'inviter à s'asseoir. C'est alors que la conversation commence et procède sans accroc. Il s'agit de battre le fer quand il est chaud et le résultat de ceci est une commande magnifique, récompense bien méritée d'une tâche qui n'exige pas peu de tact et qui demande beaucoup de contrôle sur soi-même.

Il peut se faire que la personne à qui le voyageur rend visite soit si hautaine et que sa conduite soit si insultante que le voyageur se sente justifié par respect de lui-même et de la maison qu'il représente, de rendre arrogance pour arrogance. Il est bon toutefois d'apprendre de bonne heure à avaler avec un sourire les pilules amères que la vie nous réserve trop souvent. Celui qui ne possède pas ce sang-froid ferait mieux de rester chez lui à prendre soin d'un magasin ou à tenir des comptes; il n'est pas fait pour être commis-voyageur demande impérieusement qu'il fasse peu de cas de beaucoup de choses dont d'autres se sentiraient sérieusement offensés.

C'est une chose très ennuyeuse d'avoir affaire à des personnes dont le caractère manque de décision, qui ne savent pas prendre une résolution. On passe avec elles des heures à parler jusqu'à l'enrouement; cependant, le désappointement est la seule récompense qu'on puisse attendre; on n'obtient pas même une petite commande à titre d'essai.

Ces personnes ont l'habitude de saisir un article une douzaine de fois, de le regarder à la lumière, de l'examiner à l'ombre; leurs lèvres semblent prononcer l'or-

dre attendu si anxieusement, mais leur crainte absurde d'une perte possible les empêche d'arriver à une conclusion. Dans la confiance que nous avons de faire une vente excellente, nous avons à la main notre carnet de notes et notre crayon, quand tout d'un coup notre attente générale est déçue par ces paroles décourageantes: "Mon cher Monsieur X, vos marchandises sont correctes et vos prix me conviennent; cependant, je crois que j'attendrai jusqu'à la prochaine fois." Tout notre temps précieux et notre conversation ont été employés en vain et le livre d'ordres doit rentrer dans la poche. Il arrive parfois que des marchands capricieux foment un compromis en ordonnant une très petite quantité de marchandises; mais aussitôt que l'ordre est transmis à la maison, une note écrite à la hâte ou un télégramme arrive envoyé par ces gens-là, contredisant l'ordre avec mille excuses.

Il y en a d'autres qui, bien qu'ayant pris leur décision dès le commencement, nous font perdre autant de temps précieux que les gens qui ne sont pas décidés. C'est probablement parce qu'ils n'ont rien d'autre chose à faire pour le moment ou que peut-être, poussés par la curiosité, ils examinent les échantillons et manifestent le plus grand intérêt en écoutant avec beaucoup d'attention notre nomenclature de prix et tous nos commentaires. A chaque instant, nous espérons recevoir une brillante proposition. Après avoir vidé toutes les boîtes d'échantillons et examiné leur contenu, ces personnes nous alimenteront probablement à ramasser toutes les marchandises et à les remettre en place et elles auront alors l'insolence de dire avec le visage le plus innocent qu'elles n'ont besoin de rien. De telles épreuves sont exaspérantes pour le voyageur de commerce, mais il ne devrait pas faire voir qu'il est vexé ou se montrer impatient ou irrité, car ceci n'arrangerait aucunement les choses. S'il se permet de montrer du ressentiment, il rendra pires ses relations avec sa nouvelle connaissance. D'autre part, pourvu qu'il ne paraîsse pas ennuyé d'avoir dépensé inutilement tant de temps, il a encore l'espoir qu'il pourrait être récompensé de son calme dans un avenir rapproché.

Si vous entendez des commerçants se plaindre que les affaires sont mauvaises, rappelez-vous que les murmures semblent être de mode parmi les marchands qui se plaignent toujours et se plaignent toujours. Ces marchands ne semblent jamais satisfaits même quand ils gagnent de l'argent rapidement et aisément. Ne les accompagnez pas dans leurs lamentations, mais ayez toujours l'air plein d'espoir et de bonne humeur.

De temps en temps, nous avons affaire à des personnes dont la défiance les empêche de donner des commandes, leurs besoins étant relativement faibles. Nous leur faisons comprendre que nous avons

pour règle de remplir avec un égal soin et une égale attention tous les ordres que nous recevons, qu'ils soient forts ou faibles; que toutes les commandes sont aussi appréciées les unes que les autres; que l'expérience nous a appris que les petites commandes ont conduit à de fortes transactions. Grâce à la règle qui régit dans notre maison d'accorder aux petits boutiquiers les mêmes avantages qu'aux grands commerçants, elle s'est procurée peu à peu une plus longue liste de clients que la plupart des autres maisons. Nous devrions nous considérer comme très flattés par une commande quelconque, si peu importante fût-elle, et nous la soignons tout autant que si la somme qu'elle représente était plus forte. Cette manière de faire amènerait des ordres plus importants et nous sommes convaincus qu'elle procurerait de grands avantages à ces marchands et, à nous, le plaisir de les voir entrer en relations d'affaires avec nous.

LES CAUSES DE LA PROSPERITE

C'est devenu chose banale que de parler de l'ère de prospérité que nous traversons, prospérité plus grande et de plus longue durée que tout ce qu'on aurait pu imaginer; mais ni les hommes d'affaires, ni les économistes n'ont encore pu l'expliquer d'une manière satisfaisante. Nous n'avons aucune règle certaine qui nous permette de préjuger l'avenir d'après cette prospérité.

Le travail et la propriété foncière, la population et le capital—voilà ce qui contribue à faire la richesse d'un pays. Une population de la bonne catégorie donne la valeur—c'est-à-dire fait la demande; l'épargne—c'est-à-dire le capital—permet au travail des entreprises qui, autrement, ne pourraient pas avoir lieu ou seraient exécutées beaucoup plus lentement. Il faut donc avoir la propriété foncière et le travail.

Tout cela semble simple et élémentaire, dit "World's Work". Cependant il y a eu des époques où nous avons eu des travailleurs inoccupés et où il y avait moins de propriété foncière pour chaque homme que maintenant; souvent nous avons eu du capital improductif, les capitalistes craignant de le risquer. Il faut donc qu'il y ait autre chose que le travail, le capital, la propriété foncière et la population pour produire une telle prospérité. Quelquefois nous appelons confiance cette autre chose, et en l'appelant ainsi nous ne sommes pas loin de la véritable explication. Car qu'est-ce qui entretient notre confiance? Vous pouvez avoir toute la confiance possible, mais vous n'achetez des marchandises que si vous en avez besoin et si vous avez l'argent nécessaire; vos besoins ne se créent pas et l'argent ne tombe pas dans votre poche simplement en raison de votre dis-