

RÉSULTATS

Si j'écrivais un Manuel à l'usage des quêteurs débutants, j'établirais deux grandes divisions parmi les sollicités : ceux qui donnent et ceux qui gardent. Vous comprenez que je ne dirai rien des seconds. La première catégorie se subdivise. Il y a ceux qui donnent avec un sourire : heureux de venir en aide à une bonne œuvre, compatissant à la vie de celui qui court les chemins. On les quitte encouragé, plus touché de la façon dont ils secourent que de la somme donnée.

A côté de ces bienfaiteurs aimables, il y a les pas commodes. Au fond, le cœur est bon, sensible même, mais l'écorce est rude. Par principe ils veulent être de mauvaise humeur. Ils donneront, c'est certain, mais il faudra le gagner ; et la résistance sera en proportion avec le bienfait. Dans ce cas, si vous avez affaire à un homme de bureau, soyez certain qu'il ne vous verra pas rentrer ; il écrira encore plus vite, son front se plissera sous l'effort de la pensée. Votre discours d'ouverture restera sans réponse, ou n'obtiendra qu'un "oui" distrait.—Si c'est un homme d'affaire que vous attaquez, il se dérangera lui-même pour servir les clients. Il passera à côté de vous, l'air très affairé ; ne cherchez pas à l'arrêter dans sa course, vous pourriez compromettre le résultat de la visite. Enfin les clients sont partis, il faut bien en profiter. La conversation sera aigre-douce : ce n'est pas mauvaise humeur, c'est un simple parti pris. Qui sait si sous cet extérieur sévère, ne se cache pas un cœur tellement sensible, qu'il est obligé de se défendre par ces broussailles.

“ — Quêter, c'est bien commode, mais enfin quel est le résultat de tout cet argent. A quoi servent ces Orphelins, ces Patronages, tous ces enfants élevés ainsi aux frais du public n'arrivent absolument à rien. Vous comprenez qu'on n'a pas d'argent à gaspiller.”

C'est le petit discours que me fit entendre, l'année dernière, un commerçant de la Basse ou Haute Ville. Que voulez-vous répondre ? Il est vrai que le public ne connaît