

sent, que la Compagnie néglige de la façon la plus complète ses obligations et ses responsabilités dans le transport des passagers. Cette négligence honteuse des précautions ordinaires pour assurer la sécurité du public voyageur, telle que l'enquête l'a mise en lumière, exige que des mesures immédiates soient prises pour réorganiser la gérance de la Compagnie sous ces rapports. La Compagnie est en conséquence, tenue de payer les frais de cette enquête, à l'exception des \$50 à la charge d'Elie Bouillé."

Après un tel exposé le public sera moins surpris des nombreux accidents arrivés cette année aux navires de la Compagnie Richelieu et Ontario.

S'il a toujours été nécessaire de prendre les plus grandes précautions pour assurer la sécurité des passagers des navires sur le St-Laurent, ces précautions deviennent plus impérieuses que jamais maintenant que grâce à l'éclairage perfectionné du chenal les navires de toutes les compagnies peuvent voyager de nuit de Montréal à Québec et vice-versa. La Compagnie Richelieu et Ontario n'est plus la seule à faire naviguer ses vaisseaux de nuit sur le fleuve.

Les meilleures précautions à prendre sont celles qui découlent des lois et règlements sur la navigation.

Si la Compagnie Richelieu et Ontario fait fi de ces lois et règlements, c'est pour l'unique raison qu'elle ne se sent pas surveillée et, de ce manque de surveillance, elle abuse pour réaliser des économies qui compromettent des vies humaines.

Le capitaine devient l'économiste du bord, le second n'est qu'un employé de fret et le pilote est remplacé par un timonier.

On ne peut pas être plus sévère pour une compagnie de transport que ne l'est pour la Compagnie de Richelieu et Ontario le rapport des commissaires-enquêteurs. Ce n'est d'ailleurs que justice quand on sait que cette compagnie a un grand nombre de navires et qu'elle transporte chaque année des milliers de passagers sans autre souci que de payer les dividendes à ses actionnaires.

Le rapport des commissaires a fait ouvrir les yeux du public sur les fautes de cette compagnie, c'est une leçon.

La leçon serait meilleure encore si le gouvernement ouvrait l'oeil sur les navires de la Richelieu et Ontario, et s'il s'assurait si chacun d'eux a en permanence à bord le personnel voulu et qualifié pour le transport des passagers.

Avez-vous besoin de charbon?

La Compagnie Beaubien Produce & Milling Limited, qui fait un gros commerce de grains, farine, son, moulée, avoine, paille, foin, etc., vend également, aux mêmes prix, des charbons de toutes sortes.

Consultez ses cotations avant d'acheter. Elles sont toujours avantageuses.

TOUS VENDEURS

(De W. R. Messenger, St-Louis, Mo.)

"Tout homme est un vendeur" disait un homme d'affaires jeune qui en quelques années s'est élevé de la position de commis à celle de vice-président d'une des maisons les mieux connues de St-Louis.

— Un teneur de livres est-il un vendeur? demandai-je vivement.

— Oui un teneur de livres est un vendeur, répliqua-t-il.

— Et les sténographes, les commis-expéditeurs, les présidents de banques, sont-ils tous des vendeurs également?

— Oui, tous sont des vendeurs, et je vais vous expliquer mes raisons pour parler ainsi.

Il me demande alors si je ne savais pas d'une manière générale qu'un vendeur est un homme qui se voue à la vente de marchandises de différentes sortes. Je répliquai que oui et que je n'avais jamais pensé auparavant que tout individu est un vendeur.

— Bien, me répondit-il, ils le sont tous, pour la raison que tous ont à disposer de leurs services et, si vous voulez considérer un instant la question, vous verrez que, cela étant, tout homme est vendeur.

— Il est vendeur d'une commodité pour laquelle il désire recevoir le plus haut prix possible dans le meilleur marché possible et il découle plus de résultats de cette vente que de n'importe quelle facture de marchandises vendues au comptoir ou sur la route. Pourquoi arrive-t-il souvent que des hommes capables sont sans emploi pendant un long temps ou que deux hommes d'égale valeur se trouvent dans des positions très inégales au point de vue du salaire et de la considération?

— Je crois que vous avez raison et je pense que c'est parce que l'un a été, en disposant de ses services, meilleur vendeur que l'autre.

— C'est la raison vraie. Dans notre entreprise des jeunes gens viennent à nous et sont tellement bons vendeurs en nous présentant la valeur de leurs services que nous sommes convaincus de leur prix et nous les mettons au moins à l'essai, tandis qu'à d'autres qui peuvent avoir un mérite égal nous n'accordons que peu d'attention simplement parce que nous n'étions pas convaincus de leurs capacités.

Puis, continuant, il me parla de jeunes gens dont il avait surveillé la carrière et il était convaincu que leur succès était dû aux splendides qualités de vendeur dont ils avaient fait preuve en disposant de leurs services.

— L'Art de vendre, ajouta-t-il, a une bien plus grande portée que ne lui en attribue la plupart des gens. Par exemple, quand un jeune homme ou une jeune

femme veut vendre ses services, l'usage de ses qualités de bon vendeur ou de bonne vendeuse ne se réduit pas à la courte entrevue qu'il ou qu'elle peut avoir avec son patron en perspective. Cet emploi commence par le choix du meilleur marché dans lequel chacun vendra le genre de services qu'il a à offrir. Le marché peut être une petite compagnie ou une grande corporation ou une société, une cité ou un état, ou encore le marché mondial. L'art de bien vendre requiert de chacun qu'il considère les avantages relatifs des différents marchés qui lui sont ouverts. Il doit s'enquérir de leur stabilité actuelle et de leurs perspectives de développements futurs.

— Je vois ce que vous voulez dire, répondis-je, et je me souviens d'un fait qui prouve entièrement ce que vous avancez. Il y a quelques jours je causais avec l'agent général de l'ouest du service des passagers de l'une de nos importantes lignes de chemins de fer. Il n'a pas encore trente ans et je lui exprimais franchement ma surprise de voir qu'un homme aussi jeune avait été désigné pour remplir une des fonctions les plus importantes qu'actuellement puisse offrir le chemin de fer.

Il me dit qu'il n'avait pas coutume de parler de lui-même, mais je lui fis valoir les raisons de ma question et il consentit à me raconter sa propre expérience. Il me dit qu'il avait travaillé il y a sept ans dans les bureaux de New-York du chemin de fer de Santa-Fé en qualité de sténographe, avec un salaire de soixante-quinze piastres par mois. Ce chemin de fer, dit-il, est dans l'Ouest et j'étais à des centaines de milles faisant un travail de bureau sans avoir l'occasion d'apprendre les affaires ou de venir en contact avec les officiers. J'en vins à l'idée que je ne disposais pas de mes services au meilleur endroit et pris le parti de changer. Je voulais être dans un chemin de fer qui pénétrait dans New York de façon que quand j'aurais appris les affaires, il y ait quelque chose de mieux à faire pour moi qu'à grisonner en frappant les touches de mon clavigraph. J'entrai alors au service du chemin de fer que je représente actuellement, mais on ne voulait m'offrir que cinquante-cinq piastres par mois. A l'époque il me semblait dur d'abandonner mon salaire de soixante-quinze piastres, mais je l'ai fait car je sentais que je me rattraperais plus tard.

Je demandai au jeune vice-président si ce n'était pas ce qu'il entendait par choisir le meilleur marché dans lequel il convenait de disposer de ses services, et il me dit que c'était précisément un exemple de ce qu'il voulait dire et qu'il considérait cette question comme l'un des éléments les plus importants de l'art du bon vendeur.

Depuis, j'ai bien songé à cette conver-