

des fatigues inutiles et contribue indirectement à améliorer ses conditions d'existence."

De même que la machine s'est introduite dans l'industrie contre le gré de l'ouvrier, parce que rien ne peut résister au progrès, de même, par une évolution fatale nous y verrons introduire le chronométrage. Et, à ce sujet, nous ne saurions mieux faire qu'en reproduisant les judicieuses considérations de M. Guasco:

"Les ingénieurs ont recherché, dit-il, avec les procédés employés à perfectionner notre outillage, quelle est la méthode la plus rapide et la plus effective et la plus sûre d'exercer l'effort humain. Le compteur à secondes, ce dieu moderne, leur a été d'un grand secours. Ils ont bien vite découvert que l'homme abandonné à son seul instinct se fatigue inutilement. Ils ont voulu diminuer au maximum sa déperdition de force. De même que tout le progrès accompli durant ces dernières années par l'automobile consiste à employer de plus en plus intégralement la force d'un moteur, c'est-à-dire consiste à diminuer la différence primitive qu'il y avait entre le nombre de chevaux développés par ce moteur et le nombre de chevaux utilisables à la jante, de même tout le progrès futur consistera à mieux employer la force de l'homme. Il sera progressivement capable de faire en six heures ce qu'il faisait en huit, et même s'il veut s'attacher à son ouvrage et y faire intervenir l'esprit sportif de record, à faire en quatre heures ce qu'il faisait dans un espace double de temps. La production mondiale loin d'être diminuée augmentera, et pourtant l'on travaillera moins.

"Les heures ainsi arrachées au travail seront les vacances de l'humanité, vacances chaque année plus longues et plus utiles. L'ouvrier deviendra un véritable citoyen libre dont les loisirs seront occupés à améliorer la condition physique et intellectuelle. Il pourra fréquenter les terrains de jeux et les universités et comprendre la grandeur de la tâche à laquelle ses forces sont employées: le progrès matériel."

Il n'est pas douteux que plus l'homme s'efforcera de calquer ses mouvements sur ceux des machines, plus vite il se débarrassera de sa tâche et plus il augmentera sa liberté.

Cette raison finira certainement par triompher des résistances et des sophismes qui s'efforcent à montrer, contre toute vérité, que tout progrès dans la classe capitaliste est meurtrier pour la classe ouvrière.

POUR LES DETAILLANTS.

Si l'on m'en demande... j'en prendrai!

J'en prendrai... si l'on m'en demande! telle est la réponse, brutale en soi, que font nombre de commerçants aux représentants qui leur soumettent un produit, soit nouveau, soit qu'ils ne l'ont pas en magasin.

Il faut avouer que c'est là une façon singulière d'envisager le rôle du commerçant à l'époque actuelle.

La base du commerce, n'est-ce pas d'offrir au client un article que l'on sait avantageux?

Attendre que le client vienne vous le demander et ne lui donner que ce qu'il daigne réclamer, c'est faire du commerce à rebours, c'est se laisser distancer par les concurrents avides de prendre votre place et de vous réduire à néant.

En guerre, la meilleure tactique consiste à attaquer l'ennemi ou à tirer dans une embuscade.

En matière commerciale, il en est de même; il faut non seulement offrir sa marchandise au client, mais lui exposer les avantages de celle-ci, l'engager par tous les moyens à l'acquiescer, et, lorsque le client ne vient pas, l'attirer et même aller le chercher jusque chez lui.

Que font les grands magasins, les maisons à succursale, les roulotiers?

Ils attirent le client par une mise en scène savante, par un tam-tam souvent exagéré, et même de mauvais goût parfois, mais de plus, ils envoient à domicile circulaires, prospectus et prix courants, ainsi que des agents.

Quant aux roulotiers, ils promènent leurs petits bazars partout, ils pénètrent dans tous les intérieurs, et on peut être tranquille, tous offrent leurs marchandises.

Il n'est d'ailleurs pas un négociant, un industriel digne de ce titre qui n'offre sa marchandise au moyen de ses voyageurs, de ses représentants, de circulaires, etc.

Certains commerçants-détaillants seraient donc seuls à ne pas offrir leur marchandise et à attendre qu'elle leur soit demandée!

Si ces commerçants possèdent une clientèle importante, si leur maison est parfaitement achalandée et qu'ils fassent naturellement un chiffre d'affaires suffisant, non seulement pour couvrir leurs frais généraux, mais pour récupérer de larges bénéfices, il n'y aura que demi-mal... jusqu'à ce qu'un concurrent plus avisé cherche à pénétrer dans leur clientèle, en employant le moyen de l'offre pressante et tentatrice.

Mais si ces commerçants ne font que bien juste leurs affaires et qu'ils se contentent d'attendre le désir ou le bon vouloir du client, sans chercher à le provoquer, ils se dirigeront souvent vers les difficultés commerciales et la déconfiture.

Ce qui serait grave si cet état d'esprit se répandait, c'est que le commerce individuel disparaîtrait rapidement et que les colossales entreprises resteraient absolument maîtresses du champ de bataille commercial, ainsi qu'exceptionnellement, les commerçants qui auraient su offrir leur marchandise.

Pour conclure, je me permets d'affirmer que tout commerçant digne de ce titre, connaissant à la fois son métier et sa clientèle, doit avoir assez la confiance de celle-ci et assez de pouvoir sur elle pour l'amener à se pourvoir de préférence des produits qu'il lui recommandera particulièrement.

Naturellement, le commerçant doit agir en toute loyauté, ne recommander que des produits excellents et avantageux pour le client..., mais également pour lui. Dieu merci il s'en trouve.

De cette façon, il satisfera sa clientèle et il retirera de son travail les profits légitimes, sur lesquels il est forcé de compter pour récupérer ses frais généraux.

Hors de là, point de salut pour les moyens et petits commerces!

Au contraire, s'ils veulent se donner la peine de diriger les achats de leur clientèle, qui est encore la plus considérable de la nation, quoi qu'on pense, ils acquerront une puissance particulière de direction de la clientèle et de lancement de bons produits, avec laquelle il faudra compter et qui seule est capable de leur ramener le succès absolu.

L'ALIMENTATION A LA FARINE DE COTON

Les Américains sont vraiment les bienfaiteurs de l'humanité; ils avaient déjà lancé dans la circulation et dans la consommation presque courante l'huile extraite des graines de coton, qu'on appelle l'huile de coton, et qui sert constamment à frauder l'huile d'olive, notamment dans la confection des conserves. Les voilà qui s'occupent d'introduire également dans l'alimentation la farine provenant des graines de coton. Et, s'il faut les croire, cette farine serait très supérieure à la farine de blé, et contiendrait autant de matières grasses que la meilleure viande; elle constituerait un aliment complet de digestibilité très facile. Et les producteurs de coton en tireraient le meilleur parti pécuniaire.