

tact en affaires avant la marchandise même ; il peut sembler qu'une préférence et une prééminence non justifiées soient accordées au tact en affaires. Quoi qu'on dise, le tact en affaires est d'une plus grande importance que la marchandise elle-même.

Nous n'avons qu'à nous rappeler les nombreuses occasions où un agent de librairie, à la parole persuasive et d'une grande habileté nous a induits à acheter un ou plusieurs livres que nous n'avions aucunement l'intention d'acheter, livres dont nous ne pouvions faire aucun usage et dont nous n'avons jamais parcouru les pages, après y avoir jeté un coup d'œil, dit George L. Louis, dans une conversation qu'il avait avec des commis-voyageurs pour leur démontrer la vérité que le tact en affaires, appliqué d'une manière convenable, passe avant la marchandise elle-même.

Suivez à la trace toutes les transactions à partir du solliciteur qui frappe à votre porte avec ses marchandises jusqu'au commis-voyageur qui vend aux manufacturiers les marchandises qui leur sont nécessaires chaque saison et pour une valeur de plusieurs milliers de dollars et jusqu'aux hommes qui conçoivent et mettent à exécution des opérations colossales couvrant des millions de dollars, et vous verrez que le même principe est toujours démontré—tact en affaires, puis marchandises—: achat de marchandises que l'acheteur n'avait aucunement l'intention de

se procurer, commandes plus fortes qu'il n'est réellement besoin et même achat de marchandises inférieures, tout cela à cause du tact du vendeur en affaires.

Le tact en affaires appliqué aux ventes exige beaucoup de choses, toutes d'égale importance, et le mauvais usage de l'une d'elles peut détruire complètement l'efficacité des autres. Pour vous présenter à un acheteur en perspective, attirez son attention, intéressez-le à votre proposition et, en dernier lieu, pour l'amener à conclure un marché, il faut une combinaison de foi en soi-même de déférence, d'autorité et de docilité. Cela veut dire qu'il ne faut rien omettre, ni rien émettre qui tende à placer l'acheteur dans une attitude agressive. Cela veut dire que vous ne devez avoir aucune affectation dans votre tenue, votre langage, qui puisse détourner la pensée de l'acheteur de votre proposition. Cela veut dire que vous devez saisir une situation ou un changement dans une situation immédiatement, de manière à modifier votre manière de faire suivant que l'occasion l'exige. Cela veut dire que vous devez avoir sur vous-même un contrôle absolu et, malgré les provocations, ne jamais vous emporter. Cela veut dire que vous devez connaître la proposition que vous faites et les marchandises que vous offrez d'une manière si parfaite qu'il n'y ait pas d'hésitation ni d'indécision à répondre à toute question qui peut vous être posée. Vous n'avez

pas besoin de parler vite ; pensez avant de répondre, mais quand vous parlez, que chacune de vos paroles soit convaincante.

Tout cela, c'est du tact en affaires. Avant que tous ces détails nombreux soient réservés à la lettre ou non, nous avons le vendeur très prospère, le vendeur médiocre et le vendeur infructueux. Ceux qui ne peuvent pas comprendre ces différents points et en tirer des déductions qui leur soient utiles devront dépenser un temps supplémentaire et plus d'énergie pour obtenir des renseignements que possède déjà l'homme qui a les yeux et qui voit clair.

Cette causerie devrait vous donner assez de marge sur votre homme pour vous guider, quant au point de votre sujet que vous devez faire ressortir et quant à ce dont vous devez parler d'une manière incidente.

Vous ne pouvez pas vous adresser à tous les hommes de la même manière ; ce qui intéressera l'un ne sera pas écouté par un autre. Si avec un homme vous devez argumenter sur le prix, avec un autre vous devez n'en pas parler du tout et ne faire ressortir que la qualité.

Mais c'est à vous et non à votre interlocuteur à découvrir la méthode à employer et à le faire avec jugement.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—
(Watts.)

“La Foncière” Compagnie d'Assurance Mutuelle —contre l'incendie—

La Compagnie “La Foncière” a commencé ses opérations le 3 avril 1902, et chacun de ses exercices fut une étape vers le progrès ; l'administration de cette Compagnie sait allier à la prudence, nécessaire en matière d'assurance contre l'incendie, l'initiative raisonnée, indispensable pour atteindre le succès et mériter la confiance du public ; c'est ainsi que les affaires de “La Foncière” ont pu progresser dans des proportions qui forcent l'attention.

En présence de l'accroissement des opérations de la Compagnie et, pour se rendre au désir de la majeure partie des membres, la direction a demandé à la Législature de Québec l'autorisation d'émettre un capital-actions, et par un bill privé adopté à la dernière session de la Législature, la Compagnie “La Foncière” a été autorisée à émettre un capital-actions de \$100,000—divisée en 4,000 actions de \$25 chacune—sur lesquelles 30 pour cent ou \$7.50 par action sont appelés.

Nous sommes heureux de recommander à tous les hommes d'affaires, et en général à toutes les personnes qui s'occupent d'assurance, l'émission des actions de la Compagnie “La Foncière” : cette valeur est en effet appelée à devenir, grâce à l'organisation complète et parfaite de cette Compagnie, un placement rémunérateur et de tout repos.

En consultant l'état comparatif des affaires de la Compagnie “La Foncière” que nous publions ci-dessous, on se convaincra qu'il y a là une institution d'avenir destinée à faire sa marque ; la progression qu'il démontre permet de prédire que, dès la première année, les actions de “La Foncière” feront épaisser à leurs souscripteurs un dividende très satisfaisant.

La souscription est ouverte au bureau de la Compagnie “La Foncière,” 10, Côte St. Lambert. Il doit être versé 30 pour cent en souscrivant.

Etat Comparatif des Affaires de “La Foncière” au 31 mars 1905 et 31 mars 1906

NOMBRE DE POLICES EN VIGUEUR :	1905	1906	AUGMENTATION	
	2764	4765	2001	
Assurances en force.....	\$1,852,217	\$3,257,273	\$1,405,056	
Billets de dépôt non répartis.....	37,225.09	68,948.54	31,723.45	
Actif.....	41,380.65	77,582.44	36,201.79	