

premier voyage, comme je l'ai déjà dit, mon but était de faire connaissance avec un certain nombre de maisons et de leur présenter mes marchandises. En outre, quand cela était possible, je m'arrangeais pour trouver quelle situation elles occupaient sur le marché. Je me procurais aussi le nom de l'acheteur de ces maisons. J'essayais de savoir quelles marchandises elles achetaient et si elles en étaient satisfaites. A ma seconde tournée, cette information me fut très utile et me rendit des services à chaque visite subséquente. A ce second voyage, on se souvint de moi dans certains endroits; dans d'autres maisons il fallut que je recommence tout de nouveau. De temps à autre, je recevais de l'encouragement, mais pas de commandes, sauf une que je reçus grâce à un renseignement que m'avait donné mon gérant.

Je fis un troisième voyage immédiatement après le second, ajoutant à ma liste, comme auparavant, un certain nombre de nouveaux noms. Après ma troisième tournée, je rendis visite à chacune des maisons dont j'avais ajouté les noms sur mon carnet. Quand cette tâche fut finie, je sentis que j'avais une assez bonne liste d'acheteurs probables et que j'avais représenté ma maison honnêtement; j'avais fait des connaissances, j'avais aussi pris quelques petites commandes. Plusieurs maisons m'avaient dit qu'elles espéraient être bientôt sur le marché et que j'avais une chance de prendre un ordre. Je me sentis très encouragé. Ce que je fis ensuite fut de répertorier de nouveau ma liste de maisons, en les arrangeant d'après les rues où elles étaient situées; j'arrangeai ces noms suivant les numéros que les maisons portaient, numéros qui étaient inscrits également en regard du nom de la maison sur la carte des rues. Chaque rue avait sa quote-part de noms, de sorte que le matin, je pouvais tracer mon itinéraire, en suivant les rues, épargnant ainsi un temps considérable, parce que les visites de chaque journée se faisaient toutes dans un espace limité. Je m'aperçus que je pouvais couvrir mon territoire en beaucoup moins de temps que si j'avais marché au hasard. De cette manière, je pus dans le courant de l'année, visiter plus de maisons et, par conséquent, avoir plus de chances de prendre un plus grand nombre d'ordres.

Je réservais une partie de chaque journée pour aller voir les maisons qui m'avaient dit qu'elles seraient bientôt sur le marché ou qui avaient demandé un catalogue de prix. J'avais toujours devant moi une liste de ces maisons et je ne cessais de leur rendre visite jusqu'à ce que tout fût réglé. Dès que j'avais fini d'aller voir toutes les maisons d'une même rue indiquées sur mon répertoire, je faisais une marque au sommet de la page; quand chaque carte était ainsi

Notre manufacture se vante maintenant d'avoir l'outillage le plus moderne au Canada pour la fabrication du Catsup. Nous avons aussi un des meilleurs Préparateurs de Catsup sur le continent.

L'automne dernier nous avons acheté des tonnes et des tonnes des plus belles Tomates "Rose." Elles ont été lavées, échaudées, pelées et épépinées, puis ont subi le procédé qui consiste à en faire un Catsup de Tomates Marque "Crest." Rien du goût délicieux de la tomate mûre n'en est parti et le mélange des épices et condiments fait par notre préparateur lui a donné un piquant appétissant qui ne peut pas être égalé.

Mis en grandes bouteilles de 14 oz, avec une fermeture à vis, c'est l'un des emballages les plus attrayants qui aient jamais été mis sur le marché. Nous garantissons sa pureté, et la propreté absolue de notre manufacture et de nos méthodes met ses qualités sanitaires hors de doute.

Emballé en caisses de deux doz., \$1.00 par doz. f. o. b., Montréal.

THE OZO CO, LIMITED,
MONTREAL.

marquée, je savais qu'il était temps de recommencer ma tournée. Je me faisais toujours un devoir d'ajouter à ma liste quelques nouveaux noms, chaque semaine. J'appris de mes collègues qu'une des principales causes de plainte de la part des clients provenait de ce que les maisons de commerce ne tenaient pas toujours les promesses faites par leurs voyageurs. J'appris ainsi qu'ils perdaient chaque jour des clients. Je fis des recherches dans mon livre et je m'aperçus qu'il y avait généralement de la faute du vendeur et non de celle de l'expéditeur, comme on avait voulu me le faire croire. Le vendeur, semblait-il, faisait aux clients toutes sortes de promesses, puis ou-

bliait tout, sans même prendre la peine de marquer sur la commande la date à laquelle les marchandises avaient été promises.

Voyant cela, j'e pris la résolution que les promesses que je ferais devaient être tenues, si possible. Avec ce but en vue, je me fis un devoir de consacrer dix minutes le matin à examiner la condition dans laquelle se trouvait le stock; là-dessus, je basais mes promesses aux clients pendant la journée et je ne mettais les marchandises que pour deux jours plus tard qu'il n'était réellement nécessaire. Sur ma feuille d'ordres, j'inscrivais la date pour laquelle j'avais promis la livraison des marchandises. Cette