

idées propres sur ce qu'il considère nécessaire pour obtenir un bon vendeur.

La question que l'homme soit "né" vendeur ou qu'il le soit devenu par des moyens éducationnels est de peu d'importance. Ce qui nous intéresse principalement est son habileté de vente. Nous demandons à ce qu'il fasse des affaires qui produisent des bénéfices, et s'il ne remplit pas cette condition il n'est d'aucun intérêt pour nous, la question de sentiment n'a que faire là-dedans.

Avant d'employer un voyageur, interrogeons-le bien en face. Nous obtiendrons ainsi de meilleurs renseignements et une impression plus sûre que par toute une collection de références. Les références sont parfois obtenues facilement et bien souvent ne disent pas tout ce qu'il serait bon de savoir pour l'employeur, d'autre part il est naturel que les références de l'applicant ne fassent pas mention des maisons qui n'ont pas eu satisfaction de ses services.

A moins de connaître un homme très bien, il n'est pas très sage de lui accorder toute sa confiance. Vous ne connaîtrez jamais assez l'homme auquel vous confiez votre argent et celui auquel vous remettez (ce qui est plus important) votre commerce. Ne craignez pas de vous renseigner.

Les qualités d'un voyageur.

Les qualités que doit avoir un voyageur sont :

- 1° L'apparence personnelle.
- 2° Le bon caractère.
- 3° La manière de se présenter.
- 4° La connaissance qu'il faut de vos articles.
- 5° L'habileté à vous représenter d'une façon qui inspire confiance.

Lorsque vous vous êtes assuré votre homme et que vous lui avez assigné un territoire, vous avez à vous soucier de ses ventes, des profits de ses ventes, de sa manière de faire des affaires, et s'il se conforme aux instructions qui lui sont données. Est-il aisé à conduire ou est-il entêté et enclin à ne faire qu'à sa tête sans tenir compte des recommandations de son employeur?

A cette époque de concurrence à outrance, nous avons besoin d'une plus haute qualité de voyageurs qu'autrefois, et nous ne croyons pas qu'on puisse nier que la moyenne des voyageurs d'aujourd'hui est supérieure à celle d'il y a dix ans. Si vos voyageurs sont des hommes qui vont de l'avant, qui sont doublés d'énergie, et qui sont d'une activité constante, vous pouvez vous montrer satisfait et privilégié. Certes, il y a beaucoup de voyageurs qui ont ces capacités, mais nous ne connaissons pas de maison qui ait le monopole d'en avoir un nombre considérable.

La question de salaire.

Nous pensons comme beaucoup, que le salaire doit être basé sur le chiffre d'affaires produit et d'après les bénéfices qu'il procure.

Il nous semble que les hommes jouissant d'un haut salaire comme voyageurs de commerce sont moins nombreux qu'autrefois. On doit attribuer probablement ce fait à ce que les affaires deviennent plus difficiles, que la concurrence est plus vive, les profits moins gros et qu'on cherche à faire le plus possible d'économie dans les frais généraux. Il y a quelques années on pouvait compter un bon nombre de voyageurs gagnant de \$5,000 à \$6,000. Aujourd'hui ils sont rares et on se demande comment les maisons qui paient de tels salaires peuvent gagner de l'argent.

Aujourd'hui, la concurrence va partout; tous les villages et hameaux sont visités régulièrement, les prix en ont souffert et les bénéfices aussi; alors qu'autrefois, vous basant sur

un pourcentage de 10 pour cent, vous pouviez dans certaines lignes accorder un salaire de \$5,000 au voyageur qui faisait \$50,000 d'affaires, vous ne pouvez guère plus adopter aujourd'hui que la proportion de 2½ à 5 pour cent. Mais lorsqu'un voyageur non content de faire son chiffre normal, l'augmente régulièrement chaque année, n'hésitez pas à le payer le prix, car c'est un actif dont il dote votre maison.

EMISSION DE LA IMPERIAL TOBACCO OF CANADA

La Imperial Tobacco of Canada vient de lancer à Londres une émission de 500,000 actions ordinaires à \$5.00 chaque. Cette compagnie si florissante a été organisée sous sa forme actuelle en 1912 et sa capitalisation se répartit en \$1,650,000 d'actions privilégiées cumulatives et en \$27,002,000 d'actions ordinaires.

La British-American Tobacco Co. détient la majorité des actions ordinaires et sept de ses administrateurs sont membres du conseil d'administration de la Imperial Tobacco Co. of Canada.

Les recettes nettes de la compagnie ont accusé chaque année de sérieuses augmentations, même lorsque la compagnie ne jouissait pas de l'organisation perfectionnée dont elle bénéficie à présent.

Les réserves à ce jour se chiffrent à \$300,000, sans tenir compte des réserves des sociétés filiales.

La situation de la Imperial Tobacco of Canada est donc des plus prospères; c'est une des plus grosses firmes industrielles du Canada dont l'essor n'est pas douteux, et l'on peut se montrer surpris de voir que ce ne soit pas le capital canadien qui soit sollicité pour le développement de tels établissements dont le succès s'impose à l'admiration de tous. Espérons qu'un jour ou l'autre les Canadiens seront mis en mesure de participer à ces placements de capitaux si avantageux et qu'une nouvelle émission se fera à Montréal pour la plus vive satisfaction des capitalistes, petits et grands.

LA QUESTION DE L'EDUCATION

Pendant le temps des vacances, la question se pose pour tous les parents de savoir dans quelle direction orienter l'avenir de leurs enfants. Sans doute, les aptitudes de chacun d'eux peuvent donner quelque indication et aider à prendre une décision mais, en général, les parents sont meilleurs juges, et c'est pour eux une lourde responsabilité que de savoir distinguer le bon chemin à prendre pour assurer à leurs enfants une carrière honorable et prospère.

Qu'on n'aille pas croire qu'au sortir de l'école le jeune homme soit armé pour affronter la lutte pour la vie et capable avec les quelques principes de science qu'il a pu acquérir, de conquérir les plus belles situations et d'occuper les emplois enviés. Non, il faut au jeune homme sortant du collège une éducation complémentaire, plus pratique, plus en rapport avec le courant des affaires, et ce n'est pas une perte de temps pour lui que de consacrer deux ou trois ans à cet achèvement qui lui permettra de gagner sa vie confortablement. Pour mettre vos garçons et vos filles aussi en mesure de se suffire à eux-mêmes, et de subvenir par leurs propres forces à leurs besoins, il est indispensable que vous augmentiez leur bagage de connaissances théoriques par un contingent bien plus utile de connaissances pratiques, et c'est dans cette pensée que le professeur Lalime de St-Hyacinthe a créé, voilà plusieurs années, l'établissement réputé qui porte son nom et qui est devenu une véritable pépinière d'employés capables et recherchés.