

par l'entremise du procureur général ou de ses représentants, prêter toute l'assistance voulue aux marchands et qu'il donnera des instructions dans ce sens.

Après avoir remercié le premier-ministre de ses déclarations, la députation se retire bien persuadée que les timbres de commerce sont définitivement une chose du passé.

INSTRUCTIONS AUX VENDEURS

Rien de grand n'a jamais été accompli, aucune grande cause n'a jamais été gagnée, sans conviction intime, dit "Salesmanship." Tout d'abord, vous devez comprendre et apprécier parfaitement les usages et la valeur du produit que vous avez à vendre. Vous devez être convaincu dès le commencement que vos marchandises sont d'une qualité supérieure à celle de tous les articles en vente aujourd'hui. Vous devez vous rendre compte que ce produit vaut plus que ce qu'il coûte.

Vous devez être animé du sentiment que vous êtes réellement un ambassadeur qui dit la vérité, qui apporte l'instruction et la lumière. Vous portez en vous-même une plus grande part de la vérité des grandes, nobles et sublimes scènes qui se déroulent dans le monde, qu'il n'est possible d'acquiescer de toute autre manière.

Vous devez être fermement convaincu que vous avez à vendre l'article ayant la plus grande valeur qui s'est jamais été offert au public. Autrement vous ne pouvez pas espérer convaincre les autres, ou faire qu'ils vous croient.

Quand vous êtes pleinement convaincu de la valeur de vos marchandises, vous devez avoir le courage et la confiance en vous-même nécessaires pour surmonter tous les obstacles qui s'opposent aux ventes. Vous devez croire en vous-même et en vos propres capacités pour remporter un succès pour faire tourner chaque fois une défaite en victoire. Il est certain que vous éprouverez du découragement et que vous aurez des difficultés à vaincre.

Aucun genre d'affaires n'en est exempt. Soyez plein d'entrain et de courage et, si l'abattement s'empare de votre esprit et que les choses prennent une mauvaise tournure pour un jour ou deux, soyez ferme dans vos résolutions et d'autant plus âpre à la tâche.

Faites appel à toute votre énergie physique et morale. Ne pensez jamais à la possibilité d'un échec. Que les difficultés vous servent de marche-pied pour arriver à accomplir des choses encore plus grandes. Vous entendrez peut-être parler de temps durs. Il y a des gens qui vous diront: "Vous ne pouvez pas vendre ces articles! Vous êtes tombé sur une petite ville très pauvre. La population a tout ce dont elle a besoin." C'est alors que la conviction et le courage doivent vous mettre à l'abri de l'influence de semblables remarques.

Souvenez-vous que beaucoup d'hommes remportent de grands succès en dépit de tous les obstacles. Vous pouvez en faire autant. Ce qu'il faut à un homme, ce n'est pas du talent, mais du courage et un but déterminé; ce n'est pas la puissance pour accomplir quelque chose, mais la volonté d'y arriver, quoiqu'il arrive.

Apportez à votre travail une énergie, un enthousiasme qui s'appuient sur la conviction. Mettez-y de la vigueur et de l'entrain et travaillez pour faire de gros profits. Ayez foi en vos marchandises, mettez-vous au travail de tout coeur, et l'esprit qui vous anime se communiquera à d'autres. L'enthousiasme est quelque chose de votre nature qui fait que vous surmontez tous les obstacles, situés devant vous. On n'a jamais rien accompli sans enthousiasme. Faites donner à vos facultés tout ce qu'elles peuvent donner et vous ne pouvez faire autrement que de triompher de toutes les difficultés.

Votre client sera plus influencé par votre chaleur que

par votre logique. Votre enthousiasme créera chez lui un désir violent pour les marchandises que vous offrez. Vous aurez aussi moins de difficultés à surmonter, car vous ferez passer votre client par-dessus toutes les objections qu'il soulèverait dans le cas contraire. Le monde appartient aux hommes d'énergie.

Votre succès permanent dépend plus de votre caractère que de toute autre chose. La personne qui s'abaisse à des actes mesquins de tromperie et de supercherie, si insignifiants soient-ils, peut en tirer profit pendant un certain temps; mais plus tard ces actes deviendront le germe qui rongera tout ce qu'il y a de bon et de noble non-seulement dans ses affaires, mais aussi dans sa vie.

On ne peut apprécier à une trop haute valeur l'importance d'un bon caractère et d'une bonne conduite aux yeux des personnes que vous rencontrez. D'après votre caractère général et vos manières, les hommes ou les femmes se formeront une opinion sur vous-même et sur votre compagnie.

Les yeux du public sont tournés sur vous. Vos habitudes vos fréquentations et vos manières en général auront l'objet d'une observation attentive de la part de ceux dont vous cherchez à obtenir les commandes. De là la nécessité de manières dignes, courtoises, bienveillantes et d'un mode de vie qui vous gagneront la confiance et le respect de tous ceux que vous rencontrez.

LES PERTES DE TEMPS DES VENDEURS

Un bon nombre de vendeurs commencent à perdre du temps dès le matin, dit Worthington Holman dans un numéro de "Sunset." Il leur faut plus de temps pour se mettre au travail qu'il n'en faut à une locomotive épuisée pour ébranler un train de quarante wagons de charbon. A voir l'étude consciencieuse que font ces hommes de leur journal du matin, au moment de leur déjeuner; le travail du correcteur d'épreuves d'imprimerie semble ne consister qu'en une lecture superficielle.

L'étude prolongée d'un journal le matin n'a jamais aidé un vendeur à recruter des acheteurs. Un coup d'oeil jeté sur les titres des articles et la lecture d'une article ça et là sont tout ce qui est nécessaire pour qu'un homme intelligent se tienne au courant du progrès. Il n'y a qu'une seule place plus mauvaise que la table du déjeuner pour y passer une heure ou deux à la lecture d'un journal ou à la discussion de ce qui y est écrit, et c'est le bureau.

Quand un vendeur arrive le matin à son bureau, il devrait prendre sa caisse d'échantillons et s'élaner au dehors. Sa place est là où il y a de l'argent, parmi ses clients possibles. C'est au dehors qu'il a l'occasion de gagner de l'argent. C'est là qu'il devrait être et rester, à moins qu'il ne puisse amener un acheteur au bureau.

Cependant le vendeur honte d'ordinaire le bureau de sa maison d'affaires, comme s'il y était attaché. Son premier acte en arrivant le matin est de s'installer à son pupitre et de se plonger dans une foule de détails. Un commis payé sept ou huit dollars par semaine le débarrasserait de tout ce travail, et trierait sa correspondance de telle sorte que son attention serait attirée uniquement sur les choses essentielles.

La commission qu'il pourrait gagner en surplus pendant ce temps servirait à payer le salaire du commis et lui laisserait une bonne balance pour arrondir son compte en banque. Mais le vendeur ne s'en rend pas compte. Il n'a jamais agi ainsi, pourquoi changerait-il ses habitudes maintenant? L'ancienne manière de faire est assez bonne pour lui—la même vieille allure est assez rapide—une allure cahotée tranquille comme celle de la jument de grand papa. Qu'est-ce qu'une heure ou deux sur la durée d'une journée. Le vendeur allume un bon cigare et examine laborieusement sa correspondance entière, lettres d'affaires, lettres personnelles, bro-