

contrôle la situation. Le vendeur en magasin est confiné dans des limites plus étroites, tandis que le commis voyageur a de meilleures chances d'avancement. Ce dernier a plus d'occasions de prendre l'initiative et il peut, par ses propres efforts, se faire une clientèle profitable, qui peut, jusqu'à un certain point, lui appartenir; mais cette propriété n'est pas aussi protégée aujourd'hui qu'elle l'était autrefois, parce que la réputation de la firme est un facteur plus important pour la vente qu'il y a plusieurs années. Mais le vendeur en magasin a deux avantages sur le commis voyageur: il peut se faire une demeure permanente, sans être obligé de vivre dans les trains de chemins de fer et les hôtels; il n'a pas à lutter contre la concurrence active que l'on rencontre en route, contre des hommes aussi bons dans leur partie ou meilleurs que lui-même, car le vendeur en magasin en général est inférieur au commis voyageur; par conséquent le vendeur en magasin possédant plus que des aptitudes ordinaires offre un contrast marqué avec ceux qui travaillent à côté de lui, et ses aptitudes seront probablement vite reconnues.

Le vendeur prospère est commerçant par nature, c'est-à-dire qu'il aime le commerce. Sans cette aptitude naturelle pour le commerce, il est impossible d'obtenir un succès plus qu'ordinaire.

Mais cette aptitude naturelle ne vaut que si elle est développée par l'expérience et la persistance, sans lesquelles l'aptitude a peu de valeur commerciale. Le vendeur doit comprendre les marchandises qu'il vend et être en harmonie complète avec la firme pour laquelle il travaille.

Bien que peu de vendeurs ayant une grande aptitude pour la vente, soient capables de vendre des marchandises sans les connaître parfaitement, une grande connaissance des marchandises, même de leur manufacture, est essentielle pour leur vente. Plus le vendeur connaît de choses sur les marchandises et leur manufacture, plus il lui est facile de les vendre. De plus le vendeur devrait être bon parleur, bien que quelques-uns réussissent sans avoir une grande force de langage; mais un langage, pur, simple, a sa valeur pour la vente, s'il est combiné à la persistance, à la connaissance des marchandises et aux aptitudes. Il est évident que les ventes ne peuvent pas se faire sans l'intervention de la parole.

Un vendeur devrait donc apprendre à parler, à parler de choses autres que de ses affaires, afin d'être à la fois homme d'affaires et causeur agréable.

Il y a aussi la question de loyauté — loyauté envers soi-même, envers la firme, envers les marchandises. Le manque de respect envers vous-même, envers la maison pour laquelle vous travaillez ou envers les marchandises que vous vendez, ne commande pas le respect du client.

Si vous n'avez pas confiance en votre

firme, ou aux marchandises que vous vendez, retirez-vous de cette maison.

Les marchandises se vendent rarement d'elles-mêmes. Elles doivent être présentées convenablement, et la personnalité du vendeur est un facteur très important. Peu de marchandises relativement ont une valeur exclusive. Par conséquent, leur vente dépend non seulement de leur qualité et de la réputation de la maison, mais aussi de l'individualité du vendeur et de son habileté à les bien présenter.

Le grand pays du Nord

Nemrod était un grand chasseur, mais s'il avait chassé dans la région Temagami, il aurait été encore plus grand chasseur. Nemrod chassait pour la gloire, mais les Temagamiens chassent pour le gibier. Ces Indiens qui firent le premier canot en écorce de bouleau, il y a longtemps, furent nos plus grands bienfaiteurs. Les enfants de ces Indiens connaissent le canot et ils savent s'en servir et si vous allez à Temagami, cet été, ils conduiront votre canot de leur propre et splendide manière. Ce seront les meilleurs guides que vous ayez jamais eus. Les étudiants qui campent en été le long du lac Temagami peuvent faire en une seule année le travail de deux ans. Pêche et chasse les plus belles. Bonne accommodation d'hôtel. Accès facile par le Grand Trunk Railway System. Renseignements et belle brochure descriptive envoyés gratuitement sur demande adressée à M. J. Quinlan, D. P. A., Montréal, P. Q.

LA RECREATION EST ESSENTIELLE AUX AFFAIRES

Une application suffisante aux affaires est essentielle pour arriver au succès; mais cette application ne devrait pas être soutenue au point de faire écarter les plaisirs modérés pour le côté matériel, et on ne peut pas dire que le gain matériel n'aurait pas été plus considérable si l'homme d'affaires n'avait pas pris une récréation substantielle à un moment approprié.

La plupart des hommes heureux en affaires ne se refusent pas une absence de durée raisonnable à des époques périodiques, mais il y a des hommes (le fait est indéniable) qui pourraient bien s'absenter de leurs affaires et qui refusent de prendre aucun repos; ils souffrent physiquement.

Bien que les affaires puissent augmenter de volume chaque année, ce volume serait sans doute devenu plus considérable, si le chef de la maison avait acquis une nouvelle vigueur en prenant un repos nécessaire. Souvent l'absence du chef crée un personnel d'hommes qui comptent sur eux-mêmes et qui l'aident mieux dans le développement des affaires. L'homme qui ne prend pas de vacances par crainte d'un travail inefficace de la part de ses aides perd l'occasion de se rendre compte de leur manière de travailler.

La récréation est le meilleur stimulant

qu'un homme d'affaires puisse se donner, et il semble que quelques-uns de nos plus importants hommes d'affaires, de professions libérales, artisans, dit "Office Outfitters", proviennent des districts ruraux ou de petites villes, où on peut se livrer davantage aux nombreux plaisirs en plein air, dont sont privés les jeunes garçons des grandes villes; mais ces hommes épuisent la force qu'ils ont gagnée dans leur jeunesse tout aussi vite que les habitants des grandes villes et peut-être plus vite, s'ils ne continuent pas à prendre de l'exercice au grand air. Les hommes qui peuvent se procurer ces délassements, mais ne le font pas pour des raisons pécuniaires, appartiennent à une classe dont nous parlerons à peine; ils attendent probablement que leur fortune s'accumule afin de pouvoir prendre un long repos dont ils ont besoin, mais il y a bien des probabilités pour que ce repos soit beaucoup plus long qu'ils le pensaient, et quelqu'un d'autre bénéficiera de ce qu'ils se sont refusé à eux-mêmes.

Le jeu de golf, la marche, la pêche, la chasse et d'autres sports, suivant le goût de chacun, ne forment qu'une partie des divertissements que l'on peut prendre. Il y a d'autres choses, peut-être pas aussi passionnantes, qui font du bien, que l'on peut appeler des manies et qu'on accomplit plus commodément, et l'homme qui a une manie qui élève l'esprit doit être félicité, peu importe ce qu'elle est, élevage de la volaille, jardinage, ébénisterie, ou même dans le domaine de la science, l'astronomie, la géologie, ou bien la lecture, la musique, les jeux à la maison et le théâtre; car tout cela tend à rafraîchir l'esprit fatigué; mais le bienfait dérivé de ces récréations n'est pas aussi fixé que lorsqu'il est dû à la satisfaction d'un goût particulier et un tel plaisir détourne l'attention d'autres soucis. Le commerçant pourrait même se livrer à une occupation préférée dans son établissement de commerce avec profit pour les affaires et pour lui-même. Il peut choisir dans l'établissement quelque chose dont il est particulièrement fier: le soin des expéditions, le département des ventes, la mise en vente d'une ligne particulière de marchandises, ou l'essai de quelque chose où d'autres ont échoué, et grâce à l'attention accordée à cette idée fixe, le propriétaire se rendra maître des situations difficiles.

Certains hommes peuvent donner une somme de travail plus forte que d'autres, de même qu'une machinerie durera plus qu'une autre; mais l'homme le meilleur succombera finalement à l'inévitable.

Il y a des hommes qui envoient leur famille à la campagne, au bord de la mer ou dans une villégiature quelconque, ce qui est la chose à faire si leurs moyens le leur permettent; mais il n'y a pas de raison pour que l'homme se refuse ce qu'il peut donner à sa famille.

Des vacances nous réjoignent et nous