

— *Le Devoir* ne fait pas de faveur aux hôtels, et vous êtes seul à le demander.

— Qu'est-ce que vous chantez ? Tenez-vous un hôtel au rabais ? Je vous abonne tout de suite, et plein prix. Vous allez voir si on va le lire » . . .

*Vous êtes le seul à le demander . . .* Voilà la raison de notre faiblesse dans toutes nos réclamations ; voilà qui explique comment, après cent soixante ans de vie au milieu de nous, les Anglais ne se donnent pas la peine de nous demander notre argent dans notre langue. Car, en fin de compte, est-ce le vendeur ou le client qui doit se mettre à la portée de l'autre ? Le pire ennemi du français, c'est le Canadien qui se met en quatre pour parler anglais ; c'est le lâcheur, le lâche qui ne veut pas faire sa part de résistance ou de conquête ; c'est le déserteur qui a horreur du sang, surtout du sien.

Les mois de vacances multiplieront bientôt les voyages ; les expériences, les réclamations, les protestations devront pleuvoir en grêle, de partout, tout le temps et partout. Certains groupes d'écoliers ont déjà montré comment peut tenir la jeune garde. Que tous y aillent de leur écot. Il ne s'agit pas d'être toujours désagréable et de se promener la verge à la main. Les procédés sévères, exaspérés, ne sont pas les moyens uniques ni usuels des Voyageurs de Commerce : ils sont de trop bonne race française pour cela. C'est plutôt par l'entregent, le gai compagnonnage et ce classique esprit de conversation que nous héritons du grand siècle qu'on peut acquérir des sympathies, redresser des idées, rendre moins sûrs d'eux-mêmes les fanatiques à préjugés. Sans se contraindre et sans ennuyer, il est possible de parler non-seulement pour parler, mais pour dire des choses, instruire et faire vouloir. Pas n'est besoin d'être une encyclopédie de connaissances utiles et unitiles,