

temps de lire son journal commercial, de se rendre compte de l'amélioration que cette lecture causerait à ses affaires, nous dirons: "Prenez le temps nécessaire; engagez un autre commis, s'il le faut. Si, avec votre intelligence vous ne pouvez pas gagner plus d'argent qu'avec vos bras, c'est que vous avez certainement besoin de plus grandes connaissances commerciales. Il est facile de se procurer l'aide nécessaire pour le travail de routine d'un magasin, mais vous ne pouvez pas engager un homme pour penser à votre place et conduire votre établissement".

LES PAIEMENTS AU COMPTANT ET LES DETTES

Il serait de l'intérêt du pays en général que l'octroi du crédit fût considéré comme une faute tombant sous le coup de la loi.

Par crédit, nous voulons dire ici l'ouverture de comptes faite ordinairement aux clients dans les magasins. Dans le système moderne des affaires, un crédit plus ou moins grand est nécessaire pour mener à bien des entreprises commerciales; mais ce genre de crédit est bien différent de l'achat à crédit des aliments journaliers et des vêtements.

Dans le premier cas, de l'argent est emprunté d'habitude sur de bonnes garanties et est employé pour le développement d'un commerce, ce commerce même ayant, dans la plupart des cas, une valeur égale ou supérieure à celle de la somme ainsi empruntée. Il en va autrement des comptes ouverts dans une épicerie ou un magasin d'effets d'habillement. Les objets achetés dans ces magasins figurent parmi les articles de dépenses courantes, ils sont mis en usage et rien d'eux ne reste pour répondre à une réclamation de paiement.

Le fait de savoir qu'on peut se procurer des marchandises sans les payer au comptant donne l'habitude de faire des achats trop considérables, l'habitude des dépenses extravagantes. Souvent un homme désire se procurer une chose, mais n'a pas l'argent nécessaire à son achat. Il sait qu'il peut l'acheter à crédit et payer à quelque autre époque. C'est ce qu'il fait sans réfléchir que si ses revenus ne suffisent pas à ses dépenses, ils ne suffiront évidemment pas à lui permettre de reprendre le dessus une fois qu'il se sera mis en arrière. Il est facile de suivre une habitude, une fois que celle-ci est prise, et cette habitude ayant acheté des marchandises à crédit, recommencera le mois suivant, jusqu'à ce qu'il se trouve surchargé de dettes, dont il ne pourra plus sortir.

L'homme qui contracte des dettes peut vivre largement pendant quelque temps. Il peut jeter de la poudre aux yeux et se décevoir soi-même, jusqu'à ce que les

billets à payer commencent à arriver. Bientôt tout son temps est employé à user de défaites avec ses créanciers et, chose assez étrange, les marchands mêmes qui autrefois avaient consenti le plus volontiers à lui ouvrir des comptes sont ceux qui maintenant lui réclament de l'argent pour les marchandises livrées.

D'autre part, l'homme qui considère d'abord son revenu et coordonne ses dépenses en conséquence, payant comptant chaque article de consommation et se passant des choses qu'il ne peut pas payer, cet homme peut ne pas vivre avec autant d'éclat; mais sa vie repose sur une base solide et le seul changement qu'il y puisse apporter sera dans le sens d'une amélioration.

Au point de vue du marchand, l'argent comptant est souverain.

Si un marchand vend une grande partie de ses marchandises sur une base de crédit, il devra en demander un prix qui lui permette d'agir ainsi. Il ne peut pas faire des achats chez ses marchands de gros et les payer à une époque indéterminée. Ses paiements doivent être faits promptement, ou bien il devra fermer boutique. Si ses marchandises sont vendues à crédit, il devra emprunter de l'argent pour payer ses traites, et les prix qu'il fera à ses clients devront être assez élevés non seulement pour payer l'intérêt de l'argent qu'il emprunte, mais pour que ses profits soient en rapport avec le retard des paiements. Au contraire, le marchand qui ne vend qu'au comptant peut faire ses achats au comptant; il peut profiter d'escomptes, il n'a pas d'intérêt à payer, son capital peut avoir une circulation rapide, et ses marchandises peuvent être vendues à des prix auxquels ne peuvent songer ses concurrents vendant à crédit; il fera encore plus de profit qu'il n'aurait pu en faire avec le système du crédit.

L'achat d'une propriété, la construction d'un chemin de fer, une entreprise publique de nature similaire n'ont rien de commun avec les ventes à crédit dont nous parlons plus haut. Ce dernier genre de crédit représente une condition nécessaire d'un travail de développement et la propriété est toujours une ample garantie de la dette contractée. D'autre part, une dette contractée pour les dépenses courantes de la vie, sous forme de comptes ouverts chez l'épicier, le boulanger et ailleurs, est une dette pour laquelle il n'y a ni garantie, ni excuse.

LA SAISON D'HIVER ET LA PUBLICITE

Avec la venue de l'hiver, on peut s'attendre à une reprise des affaires qui durera quelque temps. Le public est obligé de faire plus de dépenses en hiver que pendant la saison chaude, pour

se procurer du confort et les choses nécessaires à la vie. Les occasions de dépenses en amusements et en sports sont beaucoup plus nombreuses en été. Les excursions, les vacances, la visite des parcs, les pique-niques, tout cela coûte de l'argent, et tant que le public en pense de cette manière, il lui en reste autant de moins pour le marchand. Mais avec la venue de la saison froide, ces dépenses sont supprimées, et le confort personnel exige une certaine quantité d'achats. Ces achats seront faits là où il y a raison de croire que les transactions seront satisfaisantes et que la clientèle sera appréciée. Il s'en suit naturellement que le marchand qui annonce ce qu'il a à vendre, qui explique pourquoi sa marchandise vaut la peine d'être achetée et qui dit ces choses à la clientèle convenable et en temps opportun, ce marchand a une chance de premier ordre pour attirer à lui la clientèle.

Le marchand devrait se servir des journaux pour transmettre son message, à moins que les circonstances ne lui conseillent pas de le faire. Qu'il se serve ou non des journaux, le marchand devrait aussi employer de bonnes lettres circulaires et des cartes d'affaires. Le coût de ces divers items doit être considéré comme une partie nécessaire des dépenses exigées par le commerce—tout autant que celles qui résultent des ventes de livraisons, du loyer du magasin ou des salaires des employés. Ces frais de publicité procureront des revenus tout aussi sûrement que les autres dépenses si ce n'est davantage. Le salaire d'un commis est le même, qu'il serve vingt clients ou qu'il en serve quatre-vingt par jour—la publicité amènera au magasin les soixante autres. Le loyer du magasin est le même par jour, qu'il y ait cinquante ou cinq cents personnes entrant au magasin—la publicité augmentera le nombre des visiteurs. De quelque façon que l'on considère la question, la publicité occupe une place importante parmi les choses essentielles qui tout le marchand prend sa part du commerce de l'hiver.

Le temps est proche—il est même arrivé—où la publicité démontrera qu'elle est absolument indispensable. Le public apprend de plus en plus à se fier aux annonces comme une sorte de guide et cela rend de plus en plus précieuse le commerce du marchand qui ne fait pas de publicité. Un tel homme ne peut nier la vérité de cette affirmation. Elle se prouve par elle-même tous les jours. L'annonceur obtient la clientèle—la plus nombreuse et la meilleure. Ce qui reste peut se diriger vers le marchand qui n'annonce pas, mais ne suffira pas à maintenir longtemps son établissement. La compréhension de ces choses peut avoir pour résultat de faire voir un grand nombre de marchands le péril dans lequel