

Une facture n'est vraiment pointée correctement que lorsque les différents points du cachet ci-dessus ont été remplis. La mention "facture reçue" devra mentionner la date de réception de la facture et avoir l'indication qu'elle a bien été portée au crédit de la maison qui a expédié les marchandises; la vérification d'après l'original devra être marquée aux initiales de la personne qui a vérifié les quantités, les prix et termes de paiements d'après l'ordre original et qui, le cas échéant, donne avis à l'envoyeur d'un retard de livraison, d'une annulation d'ordre ou d'envoi. De cette façon la facture se trouvera rigoureusement vérifiée avant d'être réglée.

Les marchandises reçues par express.

Le détaillant reçoit souvent des marchandises par express, ce sont, pour la plupart, des articles spéciaux qui sont destinés à être délivrés rapidement aux clients qui attendent après. De tels envois, paquets ou boîtes, arrivent presque toujours avant la facture et nul memorandum de l'expéditeur ne les accompagne. Dans ces cas, le détaillant devra à réception prendre note du contenu ainsi que des frais d'express de manière à ce que lorsque la facture arrivera, il soit facile d'en faire la vérification et qu'on puisse tenir compte dans le prix de vente du coût du transport.

Les marchandises livrées par les maisons locales.

Pour pouvoir exécuter tous les ordres lui venant de ses clients, le marchand est parfois obligé de faire appel à un de ses concurrents ou à tout autre marchand de sa ville pour se procurer les articles qu'il ne tient pas ou dont il se trouve à court. Toutes les marchandises reçues ainsi devront être soigneusement consignées afin d'assurer la vérification rapide des factures qui viendront plus tard et la fiche qui en sera établie devra porter le nom de la personne qui reçut l'envoi et le nom du client auquel il était destiné.

Il est indispensable de procéder méthodiquement pour la réception des marchandises; c'est un point capital pour la réussite du détaillant et c'est une grave erreur que de croire qu'on peut s'en rapporter à sa mémoire en pareille matière. Il y a beaucoup de commerçants qui se relâchent et négligent de semblables travaux qu'ils considèrent comme des détails de peu d'importance; ils ne se soucient point en recevant du voyageur de commerce la copie de l'ordre remis, d'y voir figurer les prix et conditions de livraison et de paiement. Ils ne prennent pas le soin de consigner le coût du fret et du camionnage et de vérifier leurs factures. Sur certains envois ils ont droit au franco et cependant ils payent le transport sans le réclamer à l'envoyeur. De tels marchands voient périr leurs affaires sans se rendre compte de ce qui provoque ce déclin, ils feraient bien d'envisager sérieusement le point que nous étudions dans cet article, ils y trouveraient leur profit et pourraient en tirer avantage.

POUR FAIRE RESSORTIR LES VEINES DU BOIS.

Un des lecteurs de la "Nature," M. Ch. Guérin, a communiqué à cette revue le procédé qu'il emploie pour faire ressortir les veines du bois, procédé que voici:

Sur la planche rabotée, choisie autant que possible d'un bois à veines très bien marquées, on répand une légère couche de liqueur de Schweitzer. Rappelons à ce propos que ce réactif est préparé en agitant pendant longtemps, au contact de l'air, de la tournure de cuivre ou du cuivre en lame mince, avec de l'ammoniaque ordinaire.

Quand l'enduit de liqueur cuprique est à peu près sec, on verse sur le bois une solution aqueuse saturée de ferrocyanure de potassium (prussiate jaune), et on abandonne à

l'air jusqu'à parfait séchage. Finalement, on met à nu la surface du bois par grattage, ponçage ou léger rabotage: les veines paraissent alors colorées en un beau brun très solide.

Il est aisé de comprendre le mécanisme de la teinture ainsi localisée: le réactif de Schweitzer, qui, on le sait, dissout la cellulose, pénètre aisément les tissus tendres du bois, tandis qu'il n'agit guère sur les parties dures de lignocelluloses incrustées d'éléments minéraux. La prussiate, qui précipite les sels cupriques en une poudre brune, fixe en l'insolubilisant le réactif partout où il s'est répandu, d'où production de coloration mettant en relief la disposition des veines du bois.

LES COMMANDEMENTS DU DETAILLANTS.

Les lignes suivantes sont extraites du journal le "Schuhmarkt," qui les a publiées sous le titre: "Conseils donnés par un ancien marchand à son fils."

"Mon cher fils, moins seront nombreuses les sortes moyennant lesquelles tu pourras satisfaire tes clients, plus tu seras satisfait de ton bilan de fin d'année.

"Ne vends qu'au comptant, car les dettes actives sont incalculables comme les femmes.

"Charge chacun de tes employés de la responsabilité d'une partie de ton magasin, le poids de ton commerce te sera allégé d'autant.

"N'oublie jamais que tu fais du commerce pour gagner de l'argent et que tu ne le fais pas pour te donner de la distraction.

"Quand tu fixeras tes prix de vente, n'oublie pas de tenir compte de ces frais: salaires, loyer, chauffage, réclames, éclairage, correspondance, crédits irrécouvrables, intérêts, emballage, dépréciation de marchandises, décor de vitrines et les bévues qui se font.

"Adopte un système de contrôle qui te permette de te rendre compte à toute heure de ta situation et qui prévienne, dans la mesure du possible, toute infidélité. Mais rappelle-toi que le meilleur système de contrôle n'atteint son but qu'autant que le patron lui-même le maintient en pratique.

"Fais tes réclames adroitement et sans regretter la dépense qu'elles occasionnent. Pour qu'une machine fonctionne bien, il faut la graisser.

"Traite ta clientèle de manière à ce qu'elle soit satisfaite de ta maison et qu'elle aime à y revenir; c'est le truc le plus efficace à l'encontre de tes concurrents.

"Dresse ton personnel en vue de lui faire servir tes clients comme tu les servirais toi-même; mais pour que cela se fasse, surveille-le bien.

"Tes clients aussi sont susceptibles d'éducation dans l'intérêt de ton commerce. Dirige leur attention sur des sortes pratiques, jolies, et évite de gâter leur goût en tenant toutes sortes de frivolités.

"Ecoute toutes les offres qu'on te fait, sinon tu risques d'en négliger une qui pourrait donner à ton concurrent une avance sur toi.

"Entretiens dans ton commerce un ordre des plus rigoureux. Un négociant qui n'a pas d'ordre est comparable à un homme en état d'ébriété: il n'est pas d'aplomb.

"Tiens à ce que tes vitrines soient toujours bien soignées. Il ne suffit pas d'y placer des marchandises, il faut qu'au moyen des vitrines tu parles au public. C'est un langage sans paroles, que la plupart des marchands ignorent.

"Mon cher fils, si tu paies régulièrement à échéance, tu ne seras jamais accablé de dettes et tes fournisseurs ambitionneront toujours tes faveurs, qu'ils chercheront à se conserver en te servant bien mieux qu'ils ne le feraient dans le cas contraire."