

SOYEZ ACTIF!

ON voit des hommes s'avancer dans l'existence avec une telle frayeur de ne pas réussir qu'ils préféreraient rien entreprendre du tout. Ils vont partout en quête de conseils et trouvent que chacun leur donne un avis différent; leur crainte n'en est que plus grande; si, cependant, ils ont assez de volonté pour se décider à faire quelque chose, ils suivront le conseil qui exigera d'eux le moins d'action possible et qui, naturellement, devra les conduire aux moindres résultats.

Examinez vous-même la situation attentivement; réfléchissez, puis agissez d'après votre propre jugement.

Si vous ne pouvez réussir de cette façon, ce ne sont pas les conseils que vous pourriez recevoir par ailleurs qui changeraient beaucoup votre situation et l'insuccès sera votre lot tant que vous n'aurez pas assez de jugement pour réussir.

Le jugement s'acquiert presque généralement par la pratique de l'action. Tenez-vous en action et en agissant vous vous surprendrez bientôt à réfléchir et à penser par vous-même. Alors vous réussirez, car c'est par l'action et la réflexion qu'on arrive au succès.

LA PRATIQUE DE LA POLITESSE

COMBIEN ces Flanelles d'Ecosse, s'il vous plaît ? demandait la semaine dernière une dame, dans un des grands magasins à départements.

" Cette dame va vous les montrer ", répondit en l'air le commis, en indiquant d'une manière indifférente une jeune fille qui se trouvait à trois pieds de distance. " Mais ", insista la dame, " je ne désire pas acheter maintenant, je voudrais simplement savoir ce qu'elles coûtent. "

A différents prix et au-dessus fut la réponse du nonchalance. (New York Times).

Rien n'est plus exaspérant que d'être traité avec indifférence ou arrogance par un commis éberlé, ajoute le " Retailer and Advertiser ". Le commis peut penser qu'il est spirituel, en agissant ainsi, mais tout ce qu'il fait, ou à peu près, est de ruiner son propre avenir et le commerce de son patron (s'il lui est permis d'agir longtemps ainsi). L'élément personnel est un grand facteur dans la carrière commerciale d'un individu. La politesse est une qualité qui, quand elle est constamment pratiquée amènera certainement sa récompense, non seulement dans l'approbation et l'opinion de beaucoup de gens, mais aussi dans les avantages matériels de la richesse et de l'influence.

Chaque magasin a ses commis favoris. Ils amènent des clients au magasin par des moyens qui, en quelque sorte, les caractérisent personnellement. Leurs principaux moyens sont le tact, l'affabilité et la politesse. Ces commis font plus et de plus grosses ventes que leurs camarades de travail, et ces derniers s'étonnent souvent qu'on les oublie quand le temps est arrivé de donner de l'avancement.

Il n'en coûte rien d'être poli, si ce n'est d'exercer un peu de patience, parfois. La politesse produit des résultats qui vont bien au delà de l'effort dérisoire qu'elle nécessite. Tout commis devrait pratiquer la politesse. Le jeune homme ou la femme qui travaillent aujourd'hui dans n'importe quel emploi rencontre beaucoup d'occasions de dire et de faire des choses qui peuvent être " piquantes " et lui donnent une satisfaction personnelle temporaire, mais qui laissent une blessure que les autres n'oublient pas. Tenez-vous dans le droit chemin de la politesse. Ce peut être parfois un sentier étroit, si étroit qu'il peut paraître infranchissable, mais souvenez-vous que celui qui s'en départit en souffre plus qu'aucun autre. L'employé d'une maison de détail s'aperçoit bien vite que la courtoisie est d'une aide inestimable pour arriver au succès. Les clients s'expriment avec une grande promptitude et des flots de paroles sur le caractère personnel des employés de magasin. Le patron a bientôt connaissance de ce qui se dit. Si ce qu'on en dit est favo-

nable à l'employé, il en obtient vite des bénéfices; s'il en est autrement, le commis ne tarde pas à en connaître le résultat.

Il en est ainsi spécialement dans les petites villes. L'employé qui est véritablement dame ou gentilhomme n'a aucune difficulté à donner cette impression à ceux qui visitent le magasin. Sa personnalité parle par elle-même. Un commis poli qui cherche à plaire possède un large cercle d'amis qui va toujours s'élargissant et qui sont toujours prêts à l'aider en affaires, soit d'un bon mot, soit de leur patronage et de leur influence, tandis que l'employé brusque, revêché ou piquant se trouve toujours dans les ennuis jusqu'à ce qu'on l'écarte et qu'il tombe absolument dans l'oubli.

LA SITUATION DES AFFAIRES

ON verra, par les entrevues que nous avons eues avec les chefs des principales maisons du commerce de gros, que si tous expriment des regrets que la saison d'hiver n'ait pas été favorable aux affaires, tous sont également d'accord à déclarer que, depuis le mois de mars, la reprise est sérieuse. Les paiements, pendant ces derniers mois, ont été lents et l'hécathe du 4 mars, bien qu'elle n'ait pas été aussi satisfaisante qu'on aurait pu le souhaiter, s'est cependant faite sans trop de tirage, grâce au support accordé à leurs clients par les marchands de gros et les banques.

Un hiver, comme celui que nous venons d'avoir, se présente rarement et on peut dire de l'hiver 1903-04 qu'il a été un simple cahot dans le chemin de la prospérité. Le cahot passé, le chemin reste ouvert.

Rien, en effet, ne fait présager que nous devions voir le commencement des années maigres et tout nous fait supposer, au contraire, que le Canada ne fait qu'entrer dans la voie du progrès et du développement qui l'attendent.

Ce n'est pas une saison plus ou moins manquée qui peut avoir une influence prononcée sur la marche des affaires, surtout quand cette saison n'est pas une saison de production. Nous vivons tous, en quelque sorte, de la campagne, c'est elle qui alimente le commerce des villes; c'est à elle que nous devons nos produits d'exportation et ceux de notre consommation; ces produits n'ont pas fait défaut ni l'an dernier, ni dans les quelques années précédentes et ils ont obtenu de bons prix sur les marchés.

Les mauvais chemins, l'encombrement des voies ferrées ont retardé l'écoulement d'une partie de la dernière récolte et, de ce fait, les cultivateurs ont pu être un peu serrés financièrement, leurs fournisseurs s'en sont ressentis. Mais tout cela ne constitue qu'un retard dans le mouvement des affaires et dans les paiements.

La chose est tellement vraie qu'il a suffi d'une simple modification de la température pour changer, en quelques jours seulement, la face des événements: les ventes et les commandes se sont beaucoup améliorées et les paiements se font plus aisément, de l'avis unanime des commerçants de gros.

Malgré tout, le commerce de détail n'a pas eu des résultats aussi satisfaisants, au point de vue des ventes, cet hiver que l'hiver dernier: à la campagne on est resté caserné chez soi et à la ville la consommation du charbon a lourdement pesé sur le budget de la classe ouvrière. Avec le printemps vont disparaître les causes qui ont affecté les affaires et revenir celles qui leur donnent de l'élan.

La situation est saine et c'est avec une ardeur nouvelle que tous les marchands doivent se remettre au travail. Ils ont pu, pendant les temps de repos forcé que leur a laissés l'hiver, prendre toutes leurs dispositions pour être prêts à reprendre les affaires dans les meilleures conditions de succès. Ceux qui voudront apporter à la conduite de leur magasin la somme de travail nécessaire et le courage et l'énergie voulus pour réparer le mal qu'a pu leur faire un rigoureux hiver trouveront à leur prochain inventaire que les bénéfices n'auront pas beaucoup diminué si, toutefois ils n'ont pas augmenté.