

ENCOURAGEZ LES COMMIS DE MAGASIN

Une parole bienveillante, encourageante adressée de temps à autre aux commis, contribue pour beaucoup à rendre le commerce productif. Cette manière d'agir rend le commis meilleur travailleur, lui donne plus d'enthousiasme et crée en lui un plus grand désir d'employer son temps et ses talents de manière qu'ils aient la plus grande valeur pour son patron. Un marchand qui traite ses commis avec bienveillance, qui les encourage de temps en temps, leur donnera par là-même de l'ambition et excitera leur bonne volonté. Si, au contraire, le patron est toujours de mauvaise humeur sans avoir jamais un mot aimable à l'adresse de ses employés, ceux-ci ne travailleront pas quand il aura le dos tourné, ils ne prendront pas à cœur les intérêts du magasin et, quelque entendu en affaires que soit le chef de la maison, cet état d'esprit des employés fera forcément sentir son influence adverse par rapport à la capacité productive du magasin.

A ce propos, nous ne conseillons pas des relations absolument libres entre le patron et employés; toutefois, dans un magasin de petite ville, ce genre de relations s'établit forcément à un degré plus ou moins grand. Tout en étant juste et bienveillant envers ses commis et en agissant poliment à leur égard, le marchand devra toujours garder son rang, de manière à ce que ses relations avec eux ne dégénèrent pas en familiarité. Il y a une grande différence entre l'amitié et la familiarité. Le patron devrait faire sentir à ses employés qu'il est leur ami; mais en même temps il devrait agir de manière à maintenir toujours les relations exactes d'employeur à employé.

Il peut se faire que le marchand grincheux envers ses commis adopte cette ligne de conduite dans l'idée d'obtenir d'eux plus de travail et de s'en faire craindre. Il est possible qu'il réussisse à créer chez eux la crainte de perdre leur situation, mais c'est tout. Il perd leur respect et leur aptitude à produire des gains. L'homme juste qui traite ses employés avec équité et bonté est celui qui retirera les plus grands profits de la somme dépensée en salaires, que cette somme soit faible ou forte.

L'ASSOCIATION IDEALE

Qu'est-ce qui constitue une association idéale? Est-ce le nombre? Nous ne le pensons pas. Une association nombreuse ne possède pas toujours de la force. Quelquefois une association composée seulement d'une poignée d'hommes arrive à de meilleurs résultats

qu'une association soeur plus nombreuse. Est-ce la puissance financière? Pas toujours. Nous connaissons une association qui a dans sa caisse plus de cent mille dollars et qui est loin d'être une association idéale. La force numérique et les ressources pécuniaires sont deux éléments qui aident à produire des conditions idéales, mais il faut autre chose.

L'association idéale est celle qui, grâce à son organisation, est puissante, produit des résultats, où règne l'unité, où tous les membres font preuve d'une activité progressive, où les dignitaires ont des capacités. Une grande armée sans un général habile serait sujette à un désastre là où une petite armée bien commandée remporterait un succès.

L'association idéale sera celle qui fera une impression indélébile sur la communauté où elle est établie; elle fera sa marque et sera puissante. Pour que l'idéal soit rendu possible, il faut, nous le répétons, qu'il y ait de l'unité. L'unité engendre la force. Rien de ce qui concerne l'organisation ne doit être négligé. Les membres de l'association doivent être instruits de tout ce qui y a trait. Ces leçons doivent être enseignées patiemment. Il ne faut pas exiger trop au début. Il faut donner à la semence le temps de germer.

Cela vaut la peine de travailler pour des choses qu'il vaut la peine de posséder. Il doit régner dans l'association cet esprit qui consiste à donner pour recevoir. Des membres idéaux produisent des dignitaires idéaux. Des dignitaires et des membres idéaux produiront une association idéale. L'esprit social et commercial des membres doit être cultivé; cela produit un développement naturel de force et d'aptitudes pour travailler suivant un but idéal. L'association idéale ne sera pas obtenue sans dépense de temps et d'argent. Trop souvent nous recherchons des conditions idéales et nous ne voulons pas employer les moyens nécessaires pour cela. Une association idéale devrait avoir un soutien généreux. L'association n'essaiera pas seulement d'obtenir des résultats, elle en produira. Si une association se cache dans une petite ruelle obscure ou au septième étage d'une maison, cela n'aidera pas à la production de résultats idéaux. Placez-vous au premier plan. Dépensez quelque argent en loyer et en ameublement de bureau. Que la salle des assemblées soit confortable; rendez les réunions intéressantes. Voilà quelques-unes des choses qui aideront à atteindre l'idéal. L'idéal, en fait d'association est éloigné de nous; mais nous pouvons nous en rapprocher. Les membres apprennent ce qu'est la loy-

auté, une des principales nécessités. Chaque victoire remportée nous rapproche du but. Luttons tous pour l'idéal, quand même nous ne l'attendrions jamais. L'effort fait donnera des résultats importants.

CE QUE DEVIENNENT LES COMMIS DE MAGASIN

Que deviennent tous les commis de magasin? Nous rencontrons parfois un commis blanchi sous le harnais, qui est dans le commerce depuis sa jeunesse, et qui en connaît tous les tours et les détours par l'expérience qu'il a acquise au cours de nombreuses années. Mais ces employés sont relativement rares.

Où sont tous ces jeunes hommes pimpants qui se tenaient derrière les comptoirs de magasins il y a dix ou vingt ans? Leurs places pour la plupart, ont été prises par d'autres tout aussi pimpants, tout aussi jeunes. Deux situations attendent la majorité des commis de magasins: ou il s'élèvent dans la hiérarchie commerciale, ou ils quittent complètement les affaires.

Quelques employés, qui ont des aptitudes, le désir et la résolution d'arriver, atteignent de hautes positions. Ils s'élèvent peu à peu dans l'estime de leurs patrons, puis dans le service ils entrent dans quelque autre magasin où les salaires sont plus élevés et les occasions d'avancement plus nombreuses; ils obtiennent des positions de confiance qui leur rapportent des profits; enfin ils deviennent associés ou propriétaires, dit *Oregon Tradesman*.

D'autres formant aujourd'hui, nous le croyons, la masse du personnel des commis, remplissent leurs devoirs avec légèreté. Ils considèrent l'emploi de commis comme un pis-aller et n'y ont recours qu'à bout de ressources. Cet emploi est regardé par eux comme une situation où il y a peu à gagner et pas grand-chose à faire. Ils ne le considèrent pas comme un métier qu'il faille apprendre. Une parole facile, de la vivacité d'esprit et une disposition à l'inactivité, voilà toutes les qualifications jugées nécessaires par eux pour être commis de magasin. Il n'est pas difficile de voir ce que ces jeunes commis deviennent: ils se promènent de magasin en magasin et choisissent enfin une autre vocation. Leur utilité dans un comptoir a bien vite fait de disparaître.

Peu de commis restent commis; sont généralement trop bons ou trop mauvais. Le jeune homme qui a l'instinct commercial se fera sa place dans le monde du commerce. Mais si l'on dit qu'il échouerait dans tout autre métier.