

LA PRATIQUE COMMERCIALE

L'ART DE REUSSIR EN AFFAIRES.

Pour les hommes d'affaires comme pour tout le monde les temps sont durs actuellement et, en conséquence, chacun d'eux s'ingénie à trouver le moyen d'augmenter ses ventes afin de pouvoir faire face à la situation. Le moment nous semble donc propice pour leur faire connaître certaines méthodes grâce auxquelles plusieurs de leurs confrères sont parvenus au succès.

Un quincaillier de campagne de notre connaissance qui, depuis longtemps, fait un commerce aussi considérable que rémunérateur, a bien voulu, l'autre jour, nous révéler, sur notre demande, le secret de sa réussite.

"J'ai obtenu ce succès grâce au concours de mes commis, nous a-t-il tout d'abord déclaré. J'étudie mes employés plus que n'importe quelle partie de mon commerce. J'observe tous les jeunes gens intelligents des environs avec qui je viens en contact, je demande aux instituteurs des renseignements sur leur caractère; je remarque ceux qui obtiennent des prix aux expositions régionales, ceux qui tiennent les instruments de la ferme paternelle en bon état. Tous ces jeunes gens possèdent, à mon avis, des qualités qui les rendent aptes à faire de bons commis. Quand j'ai pris l'un d'eux à mon service j'étudie ses goûts. Ainsi, s'il s'occupe spécialement des barattes quand il a quelque loisir, je l'engage à étudier les barattes. Je fais de mes commis des spécialistes. J'en ai un qui est au courant de toutes les marques d'outils que préfèrent les différents menuisiers et charpentiers de la région.

"Quant à la bonne réputation dont je jouis ici, je la dois aussi à mes commis, car j'envoie toujours un homme de confiance pour me représenter, que ce soit à une fête publique ou à la recherche d'une fissure dans un toit. Et je paye, d'ailleurs, des salaires qui font désirer aux jeunes gens de travailler dans mon magasin."

Il est certain que l'un des facteurs les plus puissants du succès est le contact entre le patron et l'employé et que, pour avoir de bons commis, il faut rémunérer leurs services convenablement.

Un marchand de nos amis nous dit qu'il paye toujours ses bons commis de façon qu'il leur soit possible de déposer chaque semaine quelque argent à la banque. Ils sont, d'ailleurs, obligés par contrat d'économiser ainsi une certaine somme par semaine, car notre ami a remarqué que ceux qui refusent d'accepter cette condition ne sont pas de bons employés.

Un industriel bien connu ayant augmenté le salaire de ses ouvriers a constaté une augmentation notable dans la quantité et une amélioration dans la qualité de ses produits, car la paye élevée a attiré dans ses ateliers les meilleurs ouvriers de sa région.

Un grand commerçant de cette ville a, paraît-il, l'habitude de réunir ses commis en assemblée tous les quinze jours, afin d'étudier toutes les suggestions qu'ils peuvent lui faire relativement à son commerce. Ceux dont les suggestions sont adoptées reçoivent une récompense. Et le commerçant a retiré de ce système beaucoup de bénéfices.

Le patron a toujours intérêt à étudier les capacités et les talents de ses employés.

Une bonne idée peut être la source d'une fortune.

Dans un certain magasin que nous connaissons on tient un registre avec index des préférences et des habitudes des clients et quand on reçoit une marchandise de nature à leur plaire, on s'empresse de leur envoyer une petite circulaire.

On cite l'exemple d'un quincaillier qui, pendant trois mois, voyagea dans sa région afin de faire connaître un nouvel appareil de laiterie. Après avoir frappé à chaque porte il

se mit à faire des conférences, dans les écoles, pour les cultivateurs. Les commandes commencèrent alors à affluer à son magasin.

Encore un autre exemple: -Un commerçant établi dans une ville de la province eut un beau jour une idée lumineuse: il acheta cent douzaines de manches de marteau et les annonça de toutes les façons. Le jour de la vente on lui en acheta soixante-quinze douzaines; un cultivateur lui en prit pour \$2 pour sa seule part. Presque personne, avant cette grande vente spéciale, ne s'était douté qu'un manche de marteau lui faisait défaut.

Plus tard, en faisant de la vitesse en automobile, le même commerçant rencontra une clôture en ronces artificielles qui mit sa machine en piteux état. Etant sorti indemne de l'accident, notre homme héla le premier cultivateur qui passa et le pria de lui envoyer un photographe. Peu après il mettait sur le marché des cartes-postales illustrées dont la vente couvrit les frais de réparation de l'automobile.

* * *

L'emploi du téléphone a aujourd'hui une très grande importance. C'est ce que pense un commerçant américain qui a chargé un professeur de cultiver la voix de ses commis afin qu'ils soient en état de converser agréablement à distance. Ceci semble, à première vue, extravagant; mais lisez cette brève histoire:

"Une femme qui désirait acheter un certain ustensile s'adressa par le téléphone à un magasin pour demander des renseignements sur différentes marques. La voix qui lui répondit était si rude qu'elle ferma tout de suite la communication. Elle appela un autre magasin dont le commis lui répondit avec courtoisie et où elle commanda l'article désiré."

Apprenez donc à vos commis à "sourire" au téléphone. Si leur voix est désagréable, qu'ils prennent quelques leçons de musique. Rappelez-vous aussi que si ridicule que puisse paraître une question transmise par le téléphone elle a sans doute quelque importance pour la personne qui la pose.

* * *

L'étalage est une cause de succès qu'il ne faut pas non plus négliger, car il constitue une excellente réclame. Ayez un bon étalagiste. Les marchandises exposées dans les vitrines se vendent, en général, mieux que les autres, et leur vente se continue même après leur exposition.

Selon un étalagiste expert de notre connaissance les deux points les plus importants quand il s'agit de faire un étalage sont la propreté absolue des glaces et le fond de la vitrine. Plus l'étalage est beau, plus longtemps on doit le conserver, car il attire toujours un grand nombre de clients.

L'INDUSTRIE DE LA SOIE AUX ETATS-UNIS.

Pendant l'année 1914, l'industrie de la soie aux Etats-Unis a accusé sa tendance à se concentrer dans un plus petit nombre d'Etats et, sur 51 nouvelles fabriques créées, le chiffre de ces fabriques s'est accru dans le New-Jersey seul de 19 et en Pennsylvanie de 21. En outre, on a annoncé pour New-York 4 nouvelles constructions, 2 pour chacun des Etats de Rhode-Island, Massachusetts et New-Hampshire, et pour Maryland l'établissement d'une nouvelle fabrique de soieries. Le nombre des tissages d'étoffes de soie a augmenté de 25 durant l'année écoulée, celui des tissages de rubans de soie de 11. Il faut y ajouter 8 nouveaux moulinages de soie et 6 fabriques de fils de soie.

Le nombre des nouvelles fabriques relevant de l'industrie de la soie, qui se sont montées dans ces dix dernières années, a été de 54 en 1913, 46 en 1912, 38 en 1911, 34 en 1910, 37 en 1909, 33 en 1908, 51 en 1907, 36 en 1906 et 63 en 1905.