

gneusement la liste de tout ce qui fait défaut dans mon assortiment et, chaque semaine, je remplis les vides. Ceci me permet de faire des ventes rapides.

L'année dernière mes ventes se sont élevées à \$54,680,17.

Pendant plusieurs années j'ai été maître de poste et j'en ai profité pour faire améliorer le service postal, à l'avantage des habitants comme au mien.

Pendant les quatre premières années j'ai fait ma publicité au moyen de circulaires, distribuées à des intervalles irréguliers, avec de bons résultats. Quand les affaires déclinaient je lançais une circulaire qui, immédiatement, améliorait la situation. En 1911 je commençai à donner à ces circulaires une en-tête uniforme et, l'année suivante je les publiai mensuellement sous forme de journal. Au bout de trois ans j'en fis une véritable feuille hebdomadaire de campagne intéressante pour les cultivateurs. L'abonnement est de 25 cents par an et j'ai 500 abonnés. Plusieurs manufacturiers dont je vends les produits m'envoient des gravures et j'ai constaté que la vente des articles ainsi annoncés avec illustrations se double ou se triple. Ainsi, en deux mois mes ventes de tuyaux d'arrosage et de savon ont augmenté de 200 pour cent grâce à des annonces illustrées. Et je commence à croire que, grâce à mon journal, je puis vendre n'importe quelle marchandise vendable.

Je ne me lasse pas de dire à mes commis qu'il est facile d'attirer la clientèle, mais qu'il est beaucoup plus difficile de savoir lui plaire de façon à la retenir et à la porter à faire l'éloge du marchand.

Je gagne l'amitié et, éventuellement, la clientèle des cultivateurs en leur rendant visite, puis en publiant dans mon journal des nouvelles qui les intéressent personnellement.

L'autre jour j'annonçai aux cultivateurs que je livrerais à domicile, pendant les récoltes, en n'importe quel endroit de la région, toute commande s'élevant à \$5 ou plus. Plusieurs cultivateurs, sur différents points, s'entendirent pour m'envoyer des commandes d'au moins \$5, pour voir si je tiendrais ma promesse... et ils me font maintenant de la réclame gratuite.

LA MEILLEURE MANIERE DE DIRIGER LES EMPLOYES

Beaucoup de patrons ont le grand tort de croire qu'il faut traiter ses employés avec sévérité pour obtenir d'eux les meilleurs services. Ces patrons, presque tous de la vieille école, tiennent ordinairement ce raisonnement archifaux:

"Nos employés ne peuvent avoir qu'une idée prédominante: travailler le moins possible et le moins bien possible. Il est donc nécessaire de les terroriser pour leur tenir la dragée haute et de les surveiller avec la plus grande attention afin de les prendre en défaut de négligence à l'occasion, de leur adresser des reproches acerbes et de les punir avec la plus grande rigueur."

Le principe de la surveillance systématique est defectueux en soi, parce qu'une surveillance efficace est en pratique impossible. L'oeil du maître ne pouvant toujours suffire, ce dernier devra charger certains employés de surveiller les autres. Et alors se présentera ce problème: "Quis custodiet custodes?"—Qui surveillera les surveillants?

En supposant, cependant, que ces surveillants soient au-dessus de tout soupçon, qui ne voit avec quelle fa-

cilité les employés, indignés d'une mesure aussi vexatoire, finiront par faire semblant de travailler, rendant ainsi leur inactivité incontrôlable?

Une surveillance efficace est donc, tout au moins, très difficile à obtenir, et quand même on l'obtiendrait, elle n'assurerait aucun bon résultat.

Quant à l'effet de ce système sur les employés, il ne peut être que très mauvais: Il n'y a pas de meilleur moyen de donner à quelqu'un la tentation de voler que de lui faire comprendre qu'on le croit voleur.

L'employé soumis à cette odieuse surveillance ne manquera pas de se dire: "On croit que j'ai l'intention de tromper, de frauder mon patron; ceci veut dire que la chose se pratique généralement. D'ailleurs, ne serait-ce pas une vraie jouissance que de faire prendre des vessies pour des lanternes à ce patron qui se croit assez malin pour m'ôter tous les moyens de le frauder?"

Et il faut bien remarquer que dans cette lutte l'employé a les meilleures chances de triompher, attendu qu'avec un peu de précaution il peut souvent éviter de se faire prendre en flagrant délit.

D'autre part le commerçant de la vieille école peut objecter: "Dites ce que vous voudrez, mais je vous assure que si vous donnez aux employés une complète liberté d'action ils ne travailleront pas une grande partie du temps." La chose est possible, mais on doit partir de ce principe: que si l'on emploie quelqu'un pour travailler neuf heures il faut calculer qu'il ne travaillera que sept heures, et que sept heures d'un travail consciencieux valent mieux que neuf heures d'un travail fait à contre-cœur.

Il convient, d'ailleurs, d'ajouter que renoncer à la surveillance étroite n'est pas renoncer au contrôle.

Laissez travailler vos gens sans que des regards scrutateurs les dérange et les trouble; mais que chacun d'eux ait sa tâche bien déterminée. Et vous aurez toujours votre contrôle quand vous examinerez l'ouvrage fait, au point de vue de la quantité et de la qualité.

Manifestez votre confiance en vos employés; soyez sévères pour ceux qui commettront des fautes, mais commencez par leur faire comprendre que vous les croyez tous honnêtes et consciencieux. Ainsi vous réussirez à vous faire aimer, vous améliorerez le moral de votre personnel et, sans doute, obtiendrez de celui-ci un meilleur travail. (Giuseppe Jona, — "L'Impresa Moderna," de Milan).

• • •

En six mois, 10,000 hommes, la plupart des prisonniers, ont construit un chemin de fer de 1,200 milles de longueur qui va de Petrograd à Ekaterina, sur l'océan Arctique. Le port d'Ekaterina est toujours libre de glace. Quand celui d'Archangel sera fermé les navires pourront atteindre celui d'Ekaterina sans difficulté.

Chaque année l'Angleterre importe pour six millions de dollars d'oignons, dont une grande quantité de petits qui sont mis en conserves. Le Canada en envoie sa petite part, mais celle-ci pourrait être plus considérable si les oignons que nous expédions étaient plus petits. Les plus recherchés ont d'un à deux pouces de diamètre, ne sont pas pelés et arrivent en sacs de 100 livres.

Les trois principaux fournisseurs de l'Angleterre sont l'Espagne qui, en 1914-15, a expédié en Angleterre pour plus de quatre millions et demi de dollars d'oignons, l'Egypte (\$1,049,160) et les Pays-Bas (\$972,110.)