

LE COMMIS QUI S'ETABLIT

Les commis-marchands sont les employés d'aujourd'hui, mais les meilleurs d'entre eux seront les marchands de demain.

Nous disons les meilleurs et non les plus fortunés, parce que bien souvent les derniers gaspillent leur avoir, tandis que les premiers économisent une partie de leur salaire. Ce sont gens d'ordre, gens prévoyants, tandis que les autres, dépensant sans calculer, se montrent insouciant de l'avenir.

Il y a d'heureuses exceptions; nous connaissons des commis à qui leurs parents ont laissé quelque bien et qui n'en continuent pas moins à rester commis, commis économes et sages, se perfectionnant dans leurs connaissances commerciales et qui feront certainement un jour honneur à leurs affaires, en même temps qu'à la communauté commerciale.

Nous voudrions, pour commencer cette série d'articles sans prétention, que nous nous proposons de faire à l'intention des commis, leur dire quelques mots au sujet du capital du marchand.

Le commis pour s'établir a nécessairement besoin d'un capital en argent. S'il possède quelque jugement, le commis qui commence son établissement devra, dans ses premiers achats, se montrer excessivement réservé; il devra agir de même façon en ce qui a trait à l'aménagement et au mobilier de son magasin. Il devra toujours avoir présent à l'esprit le montant de son capital et ne rien faire qui puisse le compromettre en totalité ou en partie. Evidemment il achètera une partie, la plus grande partie de ses marchandises à crédit, mais les échéances arriveront et il faudra payer les factures. Son avenir de marchand dépendra beaucoup de la manière dont il aura fait face aux premières échéances.

Le capital premier, nécessaire pour entrer en affaires, dépend beaucoup, comme importance, du genre de commerce qu'on entreprend, de la localité, de la clientèle qu'on veut créer. C'est le principal souci, celui de savoir quel est le montant du capital qui lui est nécessaire, que doit avoir le commis qui s'établit à son propre compte. Quand il a des doutes sur les calculs qu'il a établis, il lui est facile de les lever en s'adressant aux marchands de gros qui seront ses fournisseurs. Ses fournisseurs seront enchantés de le renseigner.

Il vaut toujours mieux rester commis un an ou deux de plus pour compléter le capital voulu, que de se lancer dans les affaires avec l'idée qu'on s'en tirera bien à force de travail, d'énergie et de volonté, malgré un capital insuffisant.

Le temps qu'il faudra passer à ajuster ses finances est un temps retiré au travail; les soucis, que crée une situation financière embarrassée, sont bien sou-

vent démoralisants, enlèvent de l'énergie et de la volonté à quiconque n'a pas un caractère fermement trempé.

Mais quand le marchand nouvellement établi ne connaît pas ces soucis d'argent, quelle ardeur au travail il peut apporter, pour peu qu'il aime son genre de commerce et qu'il soit animé d'une noble ambition! Celui-là voit ses affaires prospérer, il vit dans le contentement, l'esprit libre, et travaille avec d'autant plus de cœur qu'il sait que son travail est un autre capital qui fait fructifier son capital-argent.

En un mot, le commis, pour s'établir, devra attendre qu'il ait assez de capital pour le faire fructifier et ne pas risquer ses économies, si elles étaient insuffisantes pour lui permettre de se lancer dans le commerce sans que les soucis d'argent l'asslègent bientôt.

LA RECIPROCITE AVEC LES ETATS-SUNIS

L'Hon. Charles Murphy, Secrétaire d'Etat aurait déclaré à Chicago, dans une entrevue qu'il s'attendait à une reprise des négociations avant le 1er novembre en faveur d'un traité de réciprocité entre les Etats-Unis et le Canada.

Lundi dernier, au Monument National, Sir Wilfrid Laurier déclarait qu'un traité de réciprocité avec les Etats-Unis devrait être avantageux au Canada autant qu'aux Etats-Unis. Des paroles prononcées par le Premier Ministre, il ressort que, si les Etats-Unis ne nous accordent pas autant d'avantages qu'ils peuvent en attendre pour eux-mêmes, les négociations n'aboutiront à rien.

Nous sommes à l'avance persuadés que le Premier Ministre du Canada, ni aucun des membres du cabinet ne mettrait sa signature au bas d'un traité qui serait, pour le Dominion, un marché de dupe.

LES VENTES SANS PROFIT

Beaucoup de marchands se plaignent des résultats de leur commerce. Ils vendent des marchandises, ils font des affaires, le travail ne leur manque pas, leur clientèle est bonne et, cependant, à la fin de l'année, les profits, s'il y en a, sont maigres.

Demandez à ces marchands la cause de leur situation précaire et ils vous diront à n'en pas douter qu'ils vendent les marchandises trop bon marché pour le prix qu'ils les paient, et ils vous citeront une quantité d'articles qu'ils sont "obligés" de vendre sans le moindre bénéfice, la marge entre le prix d'achat et le prix de vente ne payant même pas les frais généraux.

Et ces marchands disent la vérité.

Mais à qui la faute, s'il en est ainsi?

Au marchand, au marchand lui-même, assez brouillé avec le bon sens pour ne

pas tirer un meilleur parti de son travail, de ses soucis et du capital qu'il a engagé dans son entreprise.

Nous disions tout récemment que l'épicier, par exemple, vendait certains articles à perte et les vendait sciemment à perte, nous citions le sucre entre autres.

Pour quelle raison. Les épiciers vendent-ils tous le sucre à perte?

C'est précisément un des articles qui coûtent le plus en frais généraux et que, par conséquent, ils devraient majorer d'un tant pour cent plus élevé que beaucoup d'autres marchandises. Il nécessite une main-d'oeuvre considérable; à l'arrivée des sacs, barils ou caisses, il faut les décharger, les transporter et les empiler ou les ranger dans le magasin de réserve; les en sortir au fur et à mesure des besoins; ouvrir les barils ou les quarts; peser le sucre par petites quantités de 1, 2 ou 4 livres, rarement davantage, à la demande du client. A chaque pesée, il tombe un peu de sucre, très peu si l'on veut, une quantité négligeable même, si elle est prise isolément; mais, avec les milliers de pesées qui se font dans l'année, la perte se chiffre par dollars. Pour chaque pesée—qui demande du temps—il faut un sac de papier puis une ficelle au paquet; tout cela compte. Il y a également les frais généraux de loyer, d'éclairage, de chauffage, de taxes, etc., etc., qui viennent s'ajouter à ceux plus spéciaux au manement du sucre.

Sans exagérer, on peut dire que l'épicier devrait ajouter au moins 20 p. au prix d'achat du sucre pour retrouver simplement son argent, sans faire aucun profit. Or, quand il paie son sucre 5c et le vend 5 1-8, 5 1-4c ou 5 1-2c il ajoute simplement 2 1-2, 5 ou 10 p.c respectivement au prix d'achat. C'est-à-dire que, plus il vend de sucre, plus il perd d'argent.

Y a-t-il un motif quelconque qui oblige l'épicier à vendre du sucre à perte?

La raison alléguée est que le voisin vend son sucre à un prix de, et qu'il faut bien faire comme lui ou renchérir encore sur lui pour attirer la clientèle. Le voisin a tort et celui qui l'imité n'a pas raison.

Rien ne peut justifier un marchand de perdre sciemment de l'argent sur les marchandises qu'il vend.

Si donc, certains marchands se plaignent des résultats de leur commerce, ils peuvent faire leur "mea culpa".

Si les marchands de détail voulaient s'entendre, ils n'auraient pas besoin de vendre du sucre à perte, ni des marchandises de marque (proprietary) au paquet, à la boîte, etc., sans profit.

Les marchands en très grand nombre nous pourrions presque dire, tous, font partie d'une association mutuelle, d'une société de prévoyance quelconque. Ils savent les bienfaits de la mutualité; ils reconnaissent l'utilité de l'union et de