

que ces renseignements vous sont demandés, si vous ne les avez pas par devant vous, donnez vous la peine de vous les procurer, dût-il vous en coûter des déboursés, car c'est une dépense bien légitime que celle qui vous fait éviter des mauvaises dettes. Si nous voulions faire de la sorte, nous chasserions de notre ville tous ces spéculateurs à la conscience élastique qui vivent d'expédients, le plus souvent aux dépens des marchands.

Vol par téléphone.

J'attirerai aussi votre attention sur un moyen très en vogue pour voler les commerçants. Je veux parler du vol par téléphone. Je vous expliquerai comment les voleurs opèrent si vous n'en avez pas déjà été la dupe. Le téléphone sonne et appelle: disons M. Venne. C'est Châtillon qui parle. J'ai un ouvrage à faire ce soir, je viens de casser ma paire de tenailles; j'envoie mon homme pour en chercher une. Dix minutes après, un individu se présente. "Je viens chercher la paire de tenailles pour laquelle Mr. Châtillon vous appelle, vous déclarant méfiance vous livrez l'article et envoyez le compte à M. Châtillon. Quelques jours après, en recevant son compte, M. Châtillon vous appelle, vous déclarant qu'il n'a jamais acheté, ni envoyé personne chercher une paire de tenailles chez vous, et vous en êtes quitte pour la perte de votre marchandise. Un autre moyen, c'est le suivant: On vous téléphonera au nom et à l'adresse d'une personne bien connue dans votre quartier: "J'ai un peintre qui commence ces travaux demain matin; envoyez-moi donc 50 livres de blanc de plomb, 5 gallons d'huile, 1 gallon de térébenthine et un pinceau, vous enverrez cela à telle adresse. J'ai des maisons que je fais réparer." De bonne foi, encore, vous ne prenez pas la précaution de téléphoner à M. Un Tel pour savoir si c'est bien vrai qu'il a commandé les marchandises, et vous les livrez à l'adresse indiquée. Quand le compte sera délivré, le client dira:—Je n'ai pas de propriété à l'adresse où vous avez livré les effets. Vous vous rendez vous-même à cette dernière place, et vous y trouverez un chantier en exploitation, tout le monde protestera n'avoir jamais eu la marchandise, ou bien, ce sera une maison inhabitée, et encore là vous en serez quitte pour la perte de vos articles vendus.

Il faut de plus limiter le crédit à accorder au client suivant le capital dont on dispose, mais toujours avec les garanties morales requises. J'insiste sur le risque moral, car j'ai plus de respect pour l'ouvrier pauvre qui paie ses dettes pour faire honneur à ses engagements, que pour le commerçant riche qui paie, parce qu'il ne peut faire autrement; de même celui qui est frappé, par le malheur, sans

qu'il y ait de sa faute, a nécessairement droit à toutes nos sympathies.

Comptabilité.

Après avoir parlé de toutes les qualités personnelles et de quelques qualités d'administration, je désire vous entretenir d'un service qui ne reçoit pas chez le marchand, l'attention et l'intérêt voulus, je veux parler de comptabilité. Si les marchands se rendaient compte de toutes les informations et de tous les détails que fournit une comptabilité bien faite, même aux petits commerçants, ils ne feraient pas la fausse économie dont plusieurs d'entre eux se rendent coupables. Quoi de plus utile que de se rendre compte de ses ventes, de ses achats, de son fonds de commerce, de son actif et de son passif, du bénéfice réalisé par chaque vendeur, de ses profits, de ses dépenses, etc. Vous admettez comme moi, que, si, au moins une fois le mois, le propriétaire de la Maison de Commerce avait toutes ces informations, il constaterait la marche des affaires et serait en état de donner à son administration l'impulsion nécessaire pour faire prospérer son commerce; car la Comptabilité est la clef du succès.

Réfutation des objections à la comptabilité.

Mais, me direz-vous peut-être, ils ne font pas assez de profits dans leurs affaires pour effectuer cette dépense, ou bien ils n'ont pas assez d'ouvrage pour engager un teneur de livres et ils ne peuvent faire eux-mêmes ce travail, car ils ne s'y connaissent pas assez. A la première objection, je répondrai: Ils ne seront convaincus de la nécessité d'une comptabilité parfaite que lorsqu'ils en auront fait l'essai:—C'est alors qu'ils constateront souvent que leurs fournisseurs, malgré la haute perfection de leur comptabilité, trouveront moyen de lui faire payer un mémoire qui appartient à leur voisin, ou bien leur débiteront des marchandises qu'ils n'ont jamais reçues, ou encore leur demanderont de payer des marchandises au prix de la douzaine, au lieu du prix de la grosse. Ils feront même des erreurs considérables d'addition et je vous assure positivement que toutes ces choses arrivent sans qu'il y ait mauvaise foi de la part des fournisseurs, mais c'est à eux, commerçants, qu'il appartient de vérifier les comptes et de ne payer que ce qu'ils doivent. Je serais fort surpris, si, de cette source seule, ils ne gagnaient suffisamment pour payer celui qui s'occuperait de cette partie de la comptabilité. Maintenant, quant à la marchandise vendue, savent-ils si elle est toute débitée à ceux à qui elle est livrée, si les calculs de ces ventes sont exacts, si les montants sont portés correctement aux comptes des clients et si enfin la perception de ces comptes se fait régulièrement. Les sommes qu'ils perdent,

en ne suivant pas attentivement la collection des petits comptes, seraient suffisantes à payer, je ne dirai pas un, mais deux employés de bureau et, pour vous en convaincre, que les marchands additionnent les sommes qu'ils ont perçues dues par des gens qui étaient solvables quand ils ont livré la marchandise, et qui sont devenus insolubles plus tard ou qui ont disparu, et ils verront que c'est une négligence coupable de ne pas tenir une bonne comptabilité. D'ailleurs l'importance de la chose est pleinement établie par le fait que le Gouvernement a cru devoir imposer, sous peine de prison, à chaque commerçant, le devoir de tenir des livres réguliers de compte.

Disposition du fonds de commerce.

Le fonds de commerce devrait être divisé par départements en ayant soin de mettre près de l'entrée du magasin, les marchandises les plus attrayantes et les plus jolies, celles qui frappent le plus l'attention de l'acheteur dès son entrée; l'assortiment devrait être disposé de manière à avoir un accès facile aux marchandises le plus souvent demandées.

Je suis persuadé que les comptoirs faits de vitres épaisses sont certainement très en vogue, car ils sont surnommés vendeurs silencieux, et permettent de montrer une quantité innombrable d'articles de toutes variétés.

Propreté.

Un magasin devrait être balayé, et la marchandise époussetée chaque jour. Les comptoirs en verre, en été, nécessitent une attention spéciale.

Je ne vous en dirai pas davantage sur ce sujet, tous vous en connaissez l'importance.

Loin de moi la prétention d'avoir épuisé toute l'étendue du sujet. Il me resterait à vous parler:

10. Du règlement et de l'ordre d'un magasin.

20. Du département des Livraisons.

30. De l'annonce.

40. Du soin à apporter à la correspondance.

50. De la manière de tenir le temps des employés.

60. Des achats et de la nature des rapports qui doivent exister entre le commerçant et les voyageurs de commerce.

70. Des frais généraux, comprenant, entre autres dépenses, les salaires, les loyers, le chauffage, l'éclairage, les assurances, etc.

80. De l'intérêt sur le Capital Investi.

90. Des bénéfices réalisables.

100. Du choix d'un site.

110. De la question, sinon la plus importante, du moins la plus difficile, à cause de son application particulière à de toutes les circonstances qui y contribuent, je veux parler du Capital.

Je ne puis terminer cette conférence