

tous les employés trouvent dans l'exercice de leur devoir quotidien, en rendant le travail plus dur par des remontrances ou des vexations continuelles. C'est l'amusement le plus coûteux auquel un patron puisse se livrer. Il ne pourrait pas perdre plus vite de l'argent s'il jouait aux courses. Et il ne devrait pas entreprendre d'enfreindre une loi du monde des affaires avec impunité. Il le regrettera s'il le fait. Il devrait réprimer chez lui le mouvement qu'il constate dans ce genre et il devrait exterminer les premières tendances ainsi constatées, autrement, celles-ci peuvent augmenter et se développer en quelque chose de dispendieux avant qu'il se rende compte du danger.

Traitez vos employés comme des hommes. Cela ne veut pas dire qu'ils doivent être dorlotés comme des bébés et qu'il faille leur faire des cadeaux. Ils ne demandent rien de semblable. Ils demandent un traitement loyal, honnête, viril, une explication face à face quand ils ont fait quelque chose de mal et un arrangement de la difficulté avant que celle-ci ne se développe en quelque chose de sérieux. Quelquefois, ces choses pour lesquelles les patrons pensent évidemment qu'ils doivent faire des remontrances sont faites par ignorance, et une explication au début réparerait à tout sans blesser le sentiment de l'un ou de l'autre. Mais si on laisse cette ignorance continuer sans la corriger, des erreurs peuvent se développer en quelque chose qui coûterait cher à toutes les parties concernées. Une mise au point et une entente dès le début feront plus pour surmonter toutes les difficultés qui peuvent se présenter que toute autre chose.

Les employés, que ce soit dans une grande ou une petite maison de commerce, s'attendent à ce que leur travail soit apprécié. Pas toujours par une augmentation de salaire, bien que chacun admettra que le plus grand stimulant pour faire un travail meilleur est une somme plus forte dans l'enveloppe de paye. Cependant si les hommes sont bien traités, ils ne se plaindront pas tant qu'ils recevront une compensation raisonnable. C'est à cause de la disposition à trouver les gens en faute et de sa conséquence, à savoir qu'à cause de telle ou telle erreur ils n'ont besoin de rien attendre dans l'avenir, que beaucoup de difficultés se développent dans le commerce de l'épicerie. Redressez l'erreur; insistez pour que la même erreur ne soit pas faite deux fois, puis oubliez ce qui s'est passé. Cela ne sert à rien de rappeler à chaque instant l'erreur faite et souvent cela fait beaucoup de tort.

Si un employeur prend la peine de se rendre compte du sentiment qui existe chez ses employés, que ceux-ci soient nombreux ou peu nombreux, il s'apercevra qu'ils demandent, plus qu'autre chose, d'être bien traités. S'ils ont de l'initiative

individuelle, ils l'exerceront dans la bonne direction. S'ils n'ont pas cette qualité désirable, et après tout peu de personnes la possèdent, on peut encore en faire des travailleurs fidèles et profitables en encourageant le développement du talent qu'ils possèdent. L'homme qui n'a pas d'initiative est malheureux, puisque c'est cela dont le monde a le plus besoin; mais il a une place dans la vie et, s'il est dirigé convenablement ou si on lui permet de se développer dans la bonne direction dès le début, il remplira sa place et accomplira les tâches qui lui sont confiées à l'entière satisfaction de toutes les personnes concernées. L'homme tracassier obtient moins de travail que l'homme qui encourage sans critiquer indûment. Le tracassier n'est pas aimé et ses employés se concertent pour faire aussi peu que possible pour lui. L'homme tracassier est craint parce qu'il est apte à être injuste et n'accorderait jamais à qui que ce soit les justes éloges qui lui sont dus. Aussi le patron tracassier mérite de ne pas réussir en affaires. Les tracasseries sont inutiles et sont tout aussi cruelles, dans un sens, que le serait l'application du fouet. Les hommes ne sont pas des esclaves au point de vue légal; mais quelquefois il y a un esclavage qui est pire que celui sous lequel les noirs travaillaient dans le Sud, et on est disposé à penser que celui qui travaille pour un homme tracassier est dans le pire des esclavages.

Le seul moyen de se débarrasser de cette habitude pernicieuse est de l'extirper aussi fréquemment que le fermier le fait des mauvaises herbes. On ne devrait pas permettre à cette habitude de s'exercer pendant un jour. La racine peut s'enfoncer profondément et il est peut-être trop tard pour l'arracher si on lui permet de se développer un peu. Dès qu'on découvre l'existence de cette habitude, il faut appliquer toutes les mesures de correction les plus efficaces et la rejeter à jamais. Faites-vous aimer de vos employés. Ils devraient sentir que vos intérêts sont les leurs et que tout ce qu'ils font pour vous sera apprécié, qu'ils seront récompensés au moins par de la considération pour les services loyaux qu'ils vous rendent. Ils ont droit à tout cela. Peut-être que si on le leur accorde, ils ne s'attendent pas à davantage, sauf aux augmentations que les affaires peuvent justifier de temps en temps.

Vous qui êtes disposés à vexer vos employés, étudiez un peu votre entourage et prenez la résolution que désormais vous ferez attention à ce côté peu désirable de votre caractère pour vous en débarrasser immédiatement, effectivement et complètement.

(Grocers' Criterion).

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.

L'HOMME RECHERCHE DANS LE MONDE DES AFFAIRES

"Je cherche un commis, un homme ayant de la personnalité, de l'initiative, un homme pouvant augmenter mes affaires. Je ne mets pas en compte la question d'argent. Je paierai cent dollars, cent vingt-cinq dollars ou la somme que cet homme vaudra. Mais il me faut l'homme." Voilà ce que disait un commerçant prospère au représentant d'un journal.

Admirez ce commerçant qui cherche un homme de ce genre. Un bon commis mérite un bon salaire et l'obtient d'habitude. Cette question d'un bon salaire pour de bons services est le principe fondamental des relations entre employeur et employé.

Bien que tous les commerçants ne consentent pas à payer des salaires suffisants à leurs commis, il y en a plus qui sont heureux de payer un commis suivant sa valeur qu'il n'y a de commis heureux de valoir le salaire qui leur est payé.

Dans chaque village et dans chaque ville on recherche l'homme qui peut développer les affaires.

L'homme qui travaillera dans les intérêts de son patron est en demande dans le monde entier. Le monde des affaires réclame de tels hommes, des hommes dans lesquels il peut placer sa confiance, auxquels il peut confier l'exécution d'un travail quand le patron a le dos tourné. Un tel homme est en demande dans chaque magasin, chaque manufacture, chaque poste et dans toutes les grandes entreprises du pays.

Un représentant de journal entra un jour dans un magasin et y trouva tout en bon ordre, les étalages bien faits, les marchandises sèches et les articles d'épicerie mis en montre avec goût et effet. Dans ce magasin il n'y avait qu'un commis. Lui et le propriétaire s'occupaient de toute la clientèle et trouvaient le temps de tenir leur stock en bon ordre et avaient quelque temps de loisir. Les affaires de ce magasin s'élevaient à \$75,000 par an.

Le propriétaire était absent et le commis avait charge du magasin; comme c'était une heure où peu de clients venaient au magasin, il avait quelque temps pour lui-même. Il avait un livre sur l'art de décorer les vitrines et les intérieurs, une scie, des clous, un marteau, et il faisait des agencements pour l'étalage de chemises d'hommes d'après une idée illustrée dans le livre mentionné. Il avait terminé plusieurs de ces supports aussi bien faits et paraissant aussi bien que s'ils sortaient d'une manufacture.

C'était un commis qui avait oublié le coup de sifflet de six heures, il ne consultait pas l'horloge et ne se demandait pas s'il y avait une place où il pourrait gagner davantage sans travailler autant. Ce commis s'intéressait à son travail. Si l'