

AYEZ L'OEIL OUVERT

On raconte qu'un épicier, tellement occupé des petits détails de son commerce, ne trouvait pas le temps de gagner d'argent.

Mais lorsqu'il consentit à analyser ses méthodes, son commerce et lui-même, il s'aperçut qu'il pouvait se décharger d'une partie des petits détails sur un garçon à \$3.00 par semaine.

Il commença alors à comprendre que son principal devoir était de diriger, de penser, de s'ingénier à trouver pourquoi certaines choses devaient être faites, et comment les faire le plus avantageusement.

Il comprit que n'importe qui pouvait faire les différentes choses nécessaires, pourvu qu'il en indiquât le moyen. Il cessa de faire le travail du garçon de magasin et s'occupa de gérer ses affaires.

Il est aujourd'hui très à l'aise sous le rapport de la fortune et à la tête d'une exploitation qui lui rapporte en profits une plus forte somme que celle que représentait tout son stock au début.

Les exemples de la sorte sont nombreux, plus nombreux qu'on ne le pense, et nous en citerons un autre très frappant.

Un jeune étranger arriva ici il y a quelques années avec, pour tout avoir, la somme de \$3.00, et, comme vocabulaire, pas un seul mot d'anglais. Il obtint de l'emploi chez un de ses compatriotes, où il apprit le commerce d'épicerie. Il n'avait pas encore vingt ans, que son patron en fit le gérant de sa maison. A vingt et un ans, il était nommé gérant d'une maison beaucoup plus importante. Et aujourd'hui, à vingt-trois ans, il administre une maison au capital de \$250,000 et qui emploie 75 personnes.

Si vous lui demandez comment il est si bien parvenu, il vous dira qu'il s'est toujours fait un devoir de chercher à connaître les résultats de ses efforts.

Dans chaque maison où il fut employé, il a voulu se rendre compte des catégories de marchandises payant un profit et combien de profit. Cette information, il la cherchait tous les jours sans se lasser.

Il a aussi voulu savoir si une marchandise ne donnant pas de profit étant cachée, pouvait en donner une fois mise en évidence, et si elle continuerait à donner le même profit une fois remise à l'arrière plan pour céder la place à une autre.

Il a exigé des rapports lui démontrant si le commis No 1 donnait des profits. Lorsqu'il est arrivé à découvrir que tel ou tel autre employé donnait le plus de profit, il l'a donné comme exemple à tout le personnel, et il a demandé qu'on l'imitât.

Il est à notre connaissance qu'un détaillant dut avoir recours à un de ses fournisseurs pour résoudre un problème qui, il s'en rendait compte, l'entraînait en arrière au lieu de l'aider à avancer. Son chiffre d'affaires augmentait — beaucoup plus que ses dépenses — mais, à la fin de l'année, il ne trouvait pas la somme de profits qu'il croyait avoir.

Il faisait un bon commerce, il travaillait ferme, cherchant toujours à améliorer son administration. Il était ingénieux, industriel, habile. Cependant, il ne gagnait pas d'argent.

Lorsque son fournisseur lui envoya un comptable pour reviser ses livres, celui-ci s'aperçut que ces livres ne lui disaient rien de ses affaires. Il tenait des comptes qui ne compaient pas.

Ainsi, il ne pouvait pas dire, d'après ses livres, s'il lui était profitable d'étaler une certaine catégorie de marchandises en vitrines, annonçant une forte réduction du prix

marqué, et de manière à attirer une clientèle particulière à son magasin.

De fait, il ne savait rien de certain.

Il usait son énergie, son enthousiasme et son cerveau à dresser des plans et à faire des choses qui le conduisaient nulle part.

Avec l'aide du comptable, il inaugura un système de comptabilité qui lui assura des états précis sur le résultat de ses efforts de chaque jour.

Alors, il fut capable de savoir, à peu de frais, quelle catégorie d'articles lui donnait les meilleurs résultats, le plus de profits.

Aujourd'hui, la différence se voit à son livre de banque et à sa magnifique propriété, car ses affaires ont plus que quadruplé depuis deux ans.

Cependant, il est toujours le même gérant, dans le même magasin, vendant les mêmes marchandises. Il a tout simplement éliminé les méthodes qui ne lui étaient pas profitables. Il ne manquait pas de compétence auparavant, il n'est pas meilleur administrateur. Seulement, il agit en pleine lumière, il a les yeux grands ouverts.

UNE APPRECIATION LOYALE

Le rôle du journal de commerce est apprécié de diverses manières par les hommes d'affaires, et son sort est plus ou moins influencé par les luttes que lui livrent ses concurrents. Au cours de notre carrière, nous avons dû subir le sort commun et les avatars et les horions ne nous ont pas manqué. Mais conscients de notre devoir, et guidés par la lumière des faits, nous n'avons cessé de tendre tous nos efforts vers la plus grande amélioration des méthodes profitables au commerce auquel notre journal s'adresse. Nous nous targuons d'avoir fait un grand pas dans cette voie, malgré tous les obstacles qu'on s'est plu à y semer. Notre champ d'action s'est agrandi dans une belle proportion, et nous sommes heureux de pouvoir dire que, en dépit des luttes déloyales qui nous sont suscitées par la jalousie et le dépit, notre oeuvre est hautement appréciée par les gens sérieux que rien n'influence que leurs intérêts bien compris.

Nous n'en voulons d'autres preuves que les nombreuses et sincères félicitations qui nous viennent de partout, et la lettre suivante particulièrement:

Québec, le 6 décembre 1913.

"Le Prix Courant",

Montréal.

Messieurs,

J'ai le plaisir de vous prier de trouver ci-inclus un chèque de banque en parfait paiement de compte au 15 juin 1914.

Je profite de l'occasion pour vous féliciter de la manière dont votre journal est rédigé. Vos conseils au commerce sont toujours très à propos.

Veillez accepter mes meilleurs souhaits de succès.

Votre abonné dévoué,

C. A. PARADIS.

D. C. A.-P.

S. L. B.

C. A. PARADIS,

Négociant,

Farines, foin, grains,
provisions et poissons.

81 rue Dalhousie, Québec.

Ce témoignage non sollicité se passe d'autres commentaires.