

La première question qu'un marchand doit se poser au point de vue capital, est celle-ci: "Ai-je un capital suffisant?" Un marchand doit avoir un capital suffisant, de manière à pouvoir entrer en compétition avec ses concurrents, non seulement en sa propre ville, mais en dehors aussi. Tout homme qui se rend compte qu'il est mis en état d'infériorité parce qu'il a trop peu de capital devrait y remédier immédiatement. Il doit comprendre qu'il est absolument nécessaire qu'il sache ce qu'accomplit chaque dollar, car son défaut de capital le met déjà en état d'infériorité.

La seconde question à se poser, en ce qui concerne le capital est celle-ci: "Ai-je trop de capital?" Un exemple de la nécessité de cette question. Un établissement de quincaillerie et de meubles marchant depuis des années, faisait apparemment des affaires prospères, mais lorsque le temps venait d'encaisser les dividendes, ils étaient retenus à même le magasin. Une enquête prouva que le magasin tenait trois fois plus de marchandises qu'il n'en pouvait profitablement tenir. L'argent était facile à obtenir puisque le capital était important; mais les tenanciers avaient chargé le magasin de marchandises inutiles qui mangeaient les profits. Le problème du capital est d'obtenir le rapide écoulement de la marchandise. Combien de magasins écoulent leurs marchandises avec une rapidité suffisante pour payer les dépenses diverses, l'intérêt et donner encore une large rémunération à l'exécutif? Il faut dire aussi qu'il ya beaucoup de magasins qui ne font pas cela. Pourquoi? Parce qu'ils n'ont pas concentré leurs efforts sur ce point particulier. Ils placent des articles sur leurs rayons permettant aux uns de se vendre et aux autres de rester sur place. Savez-vous, ou supposez-vous les choses que vous faites avec votre capital? Savez-vous comment vos marchandises s'écoulaient? Achetez-vous des marchandises qui se vendent ou non? Faites-vous tout sur des suppositions?

Et au point de vue du profit, posons-nous les questions: "Obtenons-nous un profit suffisant sur les marchandises que nous vendons? Ne vendons-nous pas dans notre magasin des marchandises qui ne font probablement que payer les dépenses, sans laisser de profits?" Prenons un exemple à ce sujet. Une maison faisait un bon volume d'affaires; c'était apparemment, un magasin moderne, achetant de bonnes marchandises, faisant de la bonne publicité et ses ventes augmentaient en volume, chaque année, et cependant, pendant deux années consécutives l'entreprise ferma ses comptes à la fin de l'année, sans laisser de dividendes. L'examen sérieux des livres de ventes prouva que, apparemment, 70 pour 100 des ventes étaient faites selon le principe de la moindre résistance, ce qui signifie que le personnel de vente n'avait point réfléchi aux possibilités de faire des ventes profitables et à la nécessité de vendre des marchandises rapportant quelque revenu. Tous les commis vendaient les articles courants, c'est tout. Par exemple, dans le département d'épicerie, lorsque la ménagère venait le matin et donnait sa commande de cinq livres de sucre et d'un pain de savon, le commis prenait la commande et ne disait rien. Il ne s'efforçait pas de faire autre chose que de prendre la commande. On conviendra que ce n'est pas le moyen de faire des profits suffisants pour payer la livraison. Ainsi donc, savoir si on fait un profit ou non est une chose de première valeur pour tout commerçant. Connaissez aussi ce qu'il en coûte pour faire affaires dans chaque département. Ensuite vient la considération de l'organisation qui constitue

l'élément humain de votre magasin. Il ne fait aucune différence que votre personnel soit de 1 ou de 100 commis, c'est une question de jugement qui s'impose à l'attention de tout homme d'affaires. Vous pouvez édifier des magasins modernes, vous pouvez acheter des marchandises de qualité, si vous négligez d'avoir l'homme qu'il faut dans la place voulue, si vous négligez de faire en sorte que toute personne employée dans votre entreprise soit le reflet de votre personnalité, si vous négligez de faire de chacun de vos employés un représentant véritable de votre magasin, alors vous perdez une grande partie de la rémunération à laquelle vous étiez en droit de vous attendre.

### UN COMITE DES VIVRES, EN PLACE DU CONTRÔLEUR DES VIVRES

Le titre de contrôleur des vivres du Canada, a vécu; à présent, il est du domaine du passé et nous avons vu naître à sa place un triumvirat dont les membres sont chacun chargés de quelque département de la production ou de la conservation des aliments. Pour ce qui est de M. H. B. Thomson, sa qualité de président du nouveau conseil, lui laisse à peu près les mêmes pouvoirs.

La raison de ce changement de système est, apparemment, que ce département deviendrait tributaire de quelque département parlementaire responsable, et conséquemment, il est nominalement sous le contrôle du Département d'Agriculture. En outre de cela, la raison de ce changement est un louable effort pour étendre les activités de ce département et pour mieux rassembler les forces de production et de conservation.

Telle qu'est la commission, M. Thomson est le président du Bureau et le directeur de la conservation, ce qui signifie qu'il possède les mêmes prérogatives que celles qui caractérisaient la charge de contrôleur des vivres. Il est associé avec M. J. D. McGregor de Brandon, précédemment député contrôleur des vivres en charge des provinces de l'ouest. M. McGregor sera le directeur de la main-d'œuvre agricole. L'hon Charles Dunning, trésorier provincial de la Saskatchewan, sera directeur de la production.

Ce triumvirat est certainement bien composé et le pays peut avoir confiance en lui, il est cependant à remarquer que les membres de cette commission sont un peu trop nettement associés aux intérêts et besoins de l'ouest. Il semble qu'on aurait pu y faire entrer un membre au moins issu des populations de l'est, connaissant leurs besoins, leurs possibilités et leurs ressources, la commission y aurait certainement gagné en efficacité et cela aurait mis plus à l'aise les éléments intéressés et aurait créé un sentiment de plus grande confiance, chose indispensable dans les moments difficiles que nous traversons.

### LES ETATS-UNIS IMPOSENT DES TARIFS ÉLEVÉS DE SURESTARIE

Le directeur général des chemins de fer aux Etats-Unis, M. McAdoo, vient de publier une nouvelle échelle de surestarie, qui a pris effet au 1er janvier. L'idée de ce nouveau tarif est d'augmenter la rapidité du déchargement. Les nouveaux taux sont comme suit:

\$3.00 par wagon pour le premier jour, après les deux jours francs; \$4.00 pour le second jour, et \$1.00 additionnel pour chaque jour, suivant jusqu'à ce que le taux par jour atteigne \$10.00. Ce maximum sera chargé ensuite, pour chaque journée supplémentaire ou fraction de journée.