

lante du soleil et qui aura en même temps une belle apparence? Ce sont autant de problèmes qui doivent être étudiés et résolus par l'homme qui mélange les laines et il y a une quantité d'autres problèmes tous aussi difficiles à résoudre que ceux-là.

[KIRSCHBAUM BULLETIN].

#### EMPLOYE OU PATRON?

Deux hommes qui ont réussi à un degré marqué dans leur sphère respective discutaient la question de savoir si pour un jeune homme qui songe à l'avenir, il ne vaut pas mieux que son but soit de devenir son propre patron aussitôt que l'occasion s'en présentera, ou s'il n'est pas préférable pour lui de s'atteler au travail pour faire son chemin comme employé supérieur. Tous deux étaient bien dans la situation voulue pour discuter la question à des points de vue différents, car l'un a chaussé ses propres souliers et a fait son chemin et l'autre comme employé est arrivé au degré supérieur de l'échelle. Tous deux cependant sont tombés d'accord sur ce point que le véritable objet que doit avoir en vue le jeune homme est, si rien ne l'en empêche, de s'établir pour son propre compte.

Le premier des deux qui est son propre patron est manufacturier. Il a travaillé durant quelques années à un faible salaire, mais, fatigué de travailler pour autrui, il a ouvert un petit atelier à son propre compte. Pendant quelque temps il a trouvé la situation difficile à soutenir mais il a travaillé à s'établir sur des bases solides et après quelques années d'un dur labeur il est arrivé à gagner beaucoup plus d'argent qu'il n'aurait pu le faire comme employé même à un salaire élevé. Il eut la satisfaction de travailler pour lui-même au lieu de le faire pour d'autres.

L'autre qui est gérant d'une vaste entreprise est d'avis que la plupart des gens en demeurant employés ont choisi la voie la plus sûre, car un grand nombre de ceux qui se lancent dans les affaires pour leur propre compte sont voués à la faillite; mais il admet qu'il préférerait être son propre patron.

Tous deux ont des fils qui font actuellement leurs études et ils déclarent que le conseil qu'ils leur donneront est de s'établir à leur propre compte quand ils auront acquis une expérience suffisante et pratique des affaires.

Le but de tout employé bien doué devrait être de s'établir quand, avec l'expérience acquise au service des autres, il a su économiser le capital indispensable pour son premier établissement.

#### DE LA PERSONNALITE DANS LES AFFAIRES

Marquez-vous votre commerce ou votre profession au sceau de votre individualité? Un homme n'est jamais trop jeune pour se poser cette question, de même qu'un homme n'est jamais trop âgé pour en tirer profit. Tout homme jeune ou âgé peut attendre la réussite ou la faillite suivant le degré de personnalité avec lequel il conduit ses affaires.

Supposons que vous soyez un jeune homme occupant une situation peu importante dans une maison d'affaires. Un client se présente et pose une question concernant ce pour quoi il est venu. En votre qualité d'employé de cette maison, quelle sorte de réponse êtes-vous disposé à faire? Allez-vous prendre tout le temps qu'il vous faut pour vous retourner et offrir une occasion d'être questionné? Allez-vous continuer la conversation oiseuse que vous teniez avec un autre employé jusqu'à dépasser la limite de la patience de ce client, avant de lui faire la réponse la plus brève possible? Etes-vous dans une position à ne pas vous inquiéter de savoir si cet homme reviendra pour faire des ouvertures d'affaires avec la maison de votre patron?

De même que vous pouvez répondre à ces questions, de

même vous pouvez dire si vous avez mis toute votre personnalité et votre cœur dans votre travail. Peut-être êtes-vous dans une position très au-dessous de votre ambition et même très au-dessous de vos capacités. Mais vous n'avez pas le droit de l'occuper à moins que cette position ne soit un marche-pied logique pour arriver à celle que vous voudriez avoir; autrement, vous êtes un embarrassé dans cette position de même que cette position vous embarrasse. Si cette position est un marche-pied, elle est digne d'employer toute votre individualité, toutes vos forces et toutes vos capacités; sinon, abandonnez cette situation.

Il existe un type d'employé qui dit à son patron: "Je ne veux pas travailler pour un salaire moindre que celui-ci" [nommant le prix qu'il désire]. Il existe aussi un type de patron qui dit: "Je ne voudrais pas avoir pour occuper cette position un homme qui ne puisse pas gagner tant par semaine" et, certainement, il n'est pas forcé de garder l'homme qui ne peut pas gagner le salaire fixé. Mais dans l'une ou l'autre de ces circonstances, c'est l'intérêt personnel, les capacités et la personnalité pour lesquels l'un des deux demande un certain salaire et pour lesquels l'autre le paie.

#### UN REBUS DANS UNE VITRINE

Une chose qui a plus que toute autre attiré l'attention du public sur mes vitrines, dit un marchand de nouveautés, c'est un étalage fait sous forme de rébus. Je n'ai offert aucun prix pour la solution de la devinette; cependant la foule rassemblée devant mes vitrines semblait prendre plaisir à essayer de la résoudre quand même. Un certain nombre de personnes entrèrent dans mon magasin pour me demander la solution; en satisfaisant à leur demande, mes commis profitaient de l'occasion pour tâcher de faire une vente, ce à quoi ils arrivaient presque toujours. Voici en quoi consistait l'arrangement de ma vitrine; je l'avais garnie de blouses de dames, dont une de la valeur de \$12 avait été faite sur commande par une grande couturière de Chicago; les autres se vendaient à \$6. Peu de personnes pouvaient discerner des autres le vêtement dispendieux. Cela faisait parler les gens et les incitait à faire des comparaisons; un grand nombre de ventes faites dans mon magasin peuvent être attribuées à cet étalage. Dans mon département des articles pour hommes, j'avais disposé un étalage du même genre fait avec des chemises, des faux-cols et des chapeaux. Dans la vitrine était un chapeau du prix de \$5, parmi d'autres qualités de chapeaux du même style valant \$3. Il fallait un expert en chapeaux pour deviner juste. La vitrine à rébus a bien réussi. Elle stimule l'intérêt d'une manière remarquable. — [Chicago Dry Goods Reporter].

#### L'ACTION ET LA DISCUSSION

Pendant la guerre civile un groupe d'officiers avaient une longue discussion au sujet de la manière dont on devrait jeter un pont sur une rivière. Pendant qu'ils en étaient encore à débattre la question, un officier campagnard de naissance et d'éducation pénétra dans le lieu de réunion et dit: "Messieurs, notre pont est jeté sur la rivière."

Certains incidents en affaires, dit le "Business Man's Magazine", nous rappellent cette histoire. Deux ou trois individus se réunissent, ergotent, fendent des cheveux en quatre et dénaturent les meilleurs plans en s'attachant à une masse de détails inutiles. Pendant qu'ils discutent ainsi, survient un gaillard avec son gros bon sens commun qui met le projet à exécution et en récolte les résultats.

"Voyez-vous cet homme?" me disait l'autre jour un camarade, "eh bien! je le déclare un homme remarquable. Pendant que vous et moi discutons sur une phrase ou sur un mot d'une circulaire, lui va de l'avant, il emploie peut-être le mot impropre, mais il obtient la commande".