

douzaine ou une vingtaine de brochures. Les résultats ne se manifesteront pas immédiatement peut-être, mais en persévérant dans cette publicité très peu coûteuse, le moment viendra de récolter après avoir semé.

La preuve en est faite, profitez de l'expérience acquise par d'autres.

ETUDIEZ VOS MARCHANDISES

Etudiez vos marchandises de façon à les bien connaître, et assurez-vous que vos commis sont parfaitement renseignés sur chaque article nouveau mis en stock. Il y a quelque chose d'intéressant sur quoi vous pouvez parler et faire des commentaires dans presque toutes les lignes de marchandises que vous tenez, et il n'est pas suffisant que vous sachiez simplement le prix d'un article et le but auquel il est destiné.

C'est un plaisir de parler affaires à un marchand qui s'intéresse aux marchandises qu'il vend et qui peut discourir intelligemment sur la provenance de chaque article, sur la différence qui existe entre cet article et un autre qui lui fait concurrence et sur d'autres faits faciles à découvrir pour un homme qui désire se tenir au courant des questions de ce genre.

Encouragez vos commis à se rendre compte qu'une connaissance approfondie des affaires ne consiste pas à savoir le prix coûtant et le prix de vente des divers articles et à savoir les bien emballer. Ils devraient étudier l'histoire de chaque sorte de marchandise, savoir d'où elle provient, dans quelles conditions elle est manufacturée et être prêts à répondre intelligemment à toutes les questions, sans considérer le sujet comme ayant peu d'importance, ce qui arrive fréquemment.

Faites profiter les commis des connaissances que vous avez acquises sur les marchandises que vous tenez et encouragez-les à étudier cette matière. Ne craignez pas qu'en devenant mieux renseigné, il désire quitter votre emploi ou vous demander un salaire plus élevé. Il est préférable pour vous de payer à un homme compétent \$15 ou \$18 par semaine que de garder, pour la moitié de ce prix, un employé incompetent qui n'a aucun désir de s'instruire.

Le magasin devrait être l'objet d'une attention spéciale et tenu scrupuleusement propre. Il y a bien des heures dans la semaine où un commis n'a presque rien à faire, à moins qu'il n'emploie son temps à balayer, à épousseter et à mettre de l'ordre dans le magasin, sur les rayons et les paquets de marchandises. S'il prend les intérêts de son patron, il fera ce travail de sa propre initiative et pensera à s'occuper de petits détails sans qu'on lui dise de le faire.

L'AVANTAGE DES AFFAIRES AU COMPTANT

L'homme qui fait affaires au comptant peut souvent obtenir de meilleurs termes que celui qui demande un temps long pour payer son compte au marchand de gros. Quelques-unes des occasions obtenues par les grands magasins qui ont en tout temps beaucoup d'argent à leur disposition, sont surprenantes. Le petit détaillant qui peut payer ses marchandises immédiatement profite évidemment des ventes d'occasion faites par le commerce en gros. Une centaine d'hommes ayant la charge des comptes de crédit savent ce qu'il est. Ils ne passent pas de nuits sans sommeil à se demander s'il est prudent d'accorder de la confiance à un tel homme, et celui-ci obtient un meilleur traitement de son fournisseur que son concurrent qui vend à crédit. Le commerçant qui fait affaires au comptant, obtient souvent ce qu'il y a de mieux sur le marché. Il a d'habitude, pendant les cinquante-deux semaines de l'année, la clientèle des personnes qui ont de l'argent. La question d'accorder du crédit se présente en tout temps dans la vie. Il est presque impossible de se fixer pour règle de ne jamais accorder de crédit; mais quand cet accord est nécessaire, il doit y avoir une entente bien définie quant aux termes et conditions de paiement.

QU'EST-CE QU'UN ORDRE?

Au point de vue commercial, au point de vue des affaires, qu'est-ce qui constitue un ordre?

Voici une histoire réelle qui, au moins, a le mérite d'être une nouvelle version de cette question, dit "Buyers' Magazine".

Un manufacturier de lainages s'était décidé à faire des ventes directement par lui-même et à empêcher les commissions qu'il aurait payées à des agents, alla dans une maison de confections et prit un ordre pour cinquante pièces d'habillement de haute fantaisie. Ayant reçu un échantillon, l'acheteur déclara que c'était ce qu'il avait vu de mieux jusqu'alors et exprima le désir qu'on lui expédit immédiatement le reste de sa commande. Toutefois, une caisse de marchandises lui ayant été livrée, il la refusa.

Le manufacturier demanda la raison de ce refus.

Le marchand de confections dit: "Je n'ai pas acheté ces marchandises".

"Mais, répondit le manufacturier, voici votre ordre".

Le marchand de confections persista à dire: "Je ne les ai pas achetées".

Quand il lui fut demandé ce qu'il considérait comme un ordre, ce qui, pour

lui, constituait un achat, le marchand de confections répliqua:

"Si j'avais voulu avoir ces marchandises, le manufacturier me les aurait fournies".

Au nom de la loi, au nom du sens commun, au nom de l'honnêteté, ainsi que le veulent les statuts et comme l'ont établi des précédents, est-ce là un ordre?

Nous avons toujours soutenu qu'un ordre donné rentrait dans la catégorie des contrats — un arrangement entre deux personnes ou plus — pour exécuter ou non certains actes, l'accord mutuel des parties intéressées étant la chose essentielle. Nous avons également soutenu que c'est affaire aux tribunaux de faire respecter les contrats et que ces tribunaux n'ont pas à faire des contrats ou à modifier ceux-ci.

Le cas en question semble être quelque chose de nouveau, une sorte d'arrangement ex-parte, fait au nom d'une seule partie et pouvant être mis en vigueur par elle seule, par le magnanime donateur de l'ordre, l'autre partie n'ayant droit qu'à attendre et à être obligée de faire une livraison, lorsque cette livraison est demandée et, au cas où la livraison n'est pas réclamée, à se demander "Que faire?"

Si celui qui donne un ordre a le droit de différer sa livraison, de l'annuler et de le modifier, sans raison et sans motif valable, il s'en suit que celui qui prend un ordre devient un simple médium tentateur d'entente entre parties s'engageant à certaines choses, pourvu qu'aucune partie concernée ne change pas d'avis.

Chaque commerce, chaque industrie devrait établir une règle, basée sur la loi et les conditions de ce commerce particulier, de cette industrie particulière, définissant ce qui constitue un ordre qui doit être absolu et qu'on est obligé d'exécuter.

Des termes, des conditions et des arrangements bien définis ont pour effet, en fin de compte, de procurer des avantages à tous ceux qui y sont concernés.

L'ACHETEUR SYSTEMATIQUE

Le bon acheteur aujourd'hui doit étudier avec soin les conditions locales et celles du marché.

Le vieil adage "des marchandises bien achetées sont à moitié vendues" est toujours vrai. L'acheteur devrait préparer tous ses plans avant de se rendre au marché. Il doit savoir d'une manière définie la somme d'argent qu'il va dépenser et avoir bien fixés dans l'esprit ses lignes et ses prix avant de parcourir le marché. Les grandes réductions faites par beaucoup d'acheteurs à la fin de la saison sont des exemples bien définis de l'insuccès de ceux qui ne se conforment pas aux suggestions ci-dessus.