

fession de vendeur, quand on veut sérieusement l'envisager, est celle qui a mené le plus de gens à la fortune gagnée par un travail honnête. Elle fait aimer et respecter davantage les hommes qui en sont possesseurs et qui d'ailleurs sont les meilleurs amis de l'humanité en ce qu'ils aident grandement à la prospérité d'un pays; elle les fait aimer et respecter bien plus que tous ces spéculateurs, ces faiseurs ou autres gens du même genre qui, pour devenir plus riches sèment la ruine dans des centaines de familles et des milliers de pauvres foyers; la profession de vendeur est intimement liée à celle de marchand. Il y a des exceptions, mais elles sont très rares, et on peut dire en général qu'un bon commerçant est un bon vendeur. Le bon vendeur est toujours obligeant; car, c'est le moyen de conserver ses clients qui se font un plaisir d'attendre qu'il soit libre pour être servi par lui, en ayant toujours obtenu satisfaction dans leurs relations d'affaires. C'est donc une source essentielle de revenus et de profits qu'il ne faut jamais négliger.

Administration — Economie.

L'Economie est une autre qualité essentielle, car une des causes principales des faillites, consiste dans les dépenses exagérées, occasionnées par les rencontres si nombreuses d'amis qui se présentent, rencontres recherchées de celui qui cherche à s'amuser au lieu d'être à son magasin, s'appliquant énergiquement à l'étude de son commerce, se rendant compte de sa situation financière, et étudiant les moyens d'augmenter sa clientèle. Ce principe est tellement admis qu'il est inutile d'en dire davantage. Je crois être dans le vrai en affirmant que le commerce n'est pas un passe-temps, mais un moyen d'acquérir sinon la fortune, au moins l'aisance, et qu'une des principales occupations d'un patron doit être de chercher à réaliser des gains, pour lui d'abord, et aussi d'y faire participer son personnel suivant le mérite de chacun. En effet, c'est une sage politique que de bien payer les bons employés; car un commis qui est satisfait de sa position travaille avec plus d'ardeur, espère pouvoir se créer un avenir dans la position qu'il occupe, s'il est fidèle à son patron, et en résumé coûte à la fin meilleur marché qu'un employé médiocre qui non-seulement chasse votre clientèle, mais donne la marchandise sans la charger ou ne se donne pas la peine de répondre aux clients. De tels employés ne devraient jamais être tolérés dans aucun établissement, car ils sont bien souvent une cause d'insuccès.

Choix, surveillance et direction des employés.

Il est universellement connu qu'un patron ne peut voir à tout, notamment dans les grands établissements. Géné-

ralement il n'exerce qu'une surveillance active, s'en rapportant aux chefs de départements pour suggérer des plans nouveaux qui devront rapporter de bons bénéfices. Le patron prévoyant traite tout son personnel avec respect et dignité, se gardant de réprimander un employé en présence du client ou de ses confrères. Cette marque de délicate attention produit d'excellents résultats. L'employé traité avec cette déférence qui, soit dit entre nous, n'est pas dispendieuse, s'attache à son patron, l'estime davantage, et porte plus d'intérêt à son travail. Le patron ne devrait pas craindre et même devrait se faire un devoir de bien enseigner à son employé comment servir un client, lui faire connaître l'emploi des différentes marchandises en mains, appeler son attention sur la supériorité de la marchandise offerte et de cette manière préparer le commis à faire ses ventes avec jugement. Je suis d'opinion que c'est une mauvaise politique, sous prétexte qu'un employé demandera une augmentation de salaire, de ne pas faire le sacrifice de lui enseigner d'une manière intelligente et juste tout ce qui est nécessaire pour faire un bon vendeur.

N'ayons pas peur qu'en félicitant l'employé sur son travail et en l'encourageant à faire mieux, il croit qu'il deviendra l'homme indispensable. Celui-ci n'a jamais existé et n'existera jamais, pas plus dans le commerce que dans aucune autre carrière. Le remplaçant compétent n'est peut-être pas en vue, mais les circonstances le feront apparaître. Celui qui se croit indispensable ne constate son erreur de jugement que lorsqu'il est remplacé; car tout homme sérieux en affaires se dispense toujours d'un tel employé quelle que soit l'importance de la position qu'il occupe. C'est un fait d'expérience que, du jour où un employé se croit indispensable, il commence par moins se surveiller, apporte moins d'exactitude dans l'accomplissement de ses devoirs; il devient arrogant, exigeant, et semble vouloir imposer toutes ses vues; il pose en dictateur et cette attitude jette la perturbation dans la bonne administration d'une maison.

Subdivision du travail.

Un patron aux vues larges et modernes doit fournir à ses employés l'occasion de faire valoir leurs impressions, leurs opinions et leur manière de voir dans l'administration d'une maison de commerce, leur laisser assez de latitude pour qu'ils prennent sur eux l'initiative des choses nouvelles, tout en les soumettant à son approbation. Par ce moyen les employés s'intéressent eux-mêmes et développent avec beaucoup plus d'attention leurs idées, et je citerai une phrase de Andrew Carnegie, le multi-millionnaire en disant d'une façon originale une des principales causes de son succès en af-

aires:—"J'aimerais, dit-il, qu'on mit sur ma tombe cette épitaphe:—Ci-gît un homme qui sut s'entourer d'hommes beaucoup plus habiles que lui". Il faut être bon physionomiste pour découvrir les aptitudes et les talents particuliers de chacun, pour lui assigner sa vraie place, de manière à lui faire produire la plus grande somme de travail possible, déployer toute l'adresse et l'énergie que cette personne possède, et ainsi s'attacher des hommes habiles dans la conduite des affaires. Il faut savoir se connaître en hommes, les juger à leur juste valeur, et je regrette de dire que c'est là un don assez rare. Le proverbe "qui trop embrasse, mal étroit" s'applique aux esprits supérieurs, comme aux intelligences moins douées. Plus une maison fait d'affaires, plus les finances exigent d'attention.

Le travail doit être bien subdivisé de façon à ce que tous les départements soient confiés à des gens compétents, qui voient, pensent et agissent pour la plus grande prospérité de l'établissement.

Discernement dans le crédit.

J'ajouterai quelques mots sur le discernement dans le crédit. J'attirerai d'abord votre attention sur ces gens qui se font un devoir de rendre visite aux commerçants, d'abord en achetant des articles pour des montants quelquefois assez considérables au comptant, sans même demander le prix, se réservant de prendre leur revanche par la demande de l'ouverture d'un compte courant dans les 30 jours où ils auront fait votre connaissance. Ils ont de grands travaux à faire, les propriétaires les retardent un peu dans le paiement de leur dû, ils ne sont pas riches, mais ils sont très honnêtes, et si vous leur faites crédit pour un dollar vous les chassez complètement de votre établissement, et vous ne les verrez plus et je vous défie de trouver leur adresse. Une autre classe de gens moins expérimentés que ceux-ci, est celle de ces bonnes gens très honnêtes dans leurs rapports avec leurs fournisseurs, sincèrement disposés à ne pas leur faire perdre un seul sou, mais qui travaillent pour tout le monde, sans savoir quand et comment ils seront payés.

Vous connaissez les exploités qui font travailler ces honnêtes gens tant qu'ils peuvent et qui ne les paient jamais, et le fournisseur lui, en est quitte pour la perte de ses marchandises. Vous me demanderez peut-être comment éviter cela. Pour moi, la chose est très facile. Montrez-vous intime avec votre client, montrez-lui que vous êtes intéressés à sa prospérité et mettez comme condition dans l'ouverture de votre crédit qu'il ne travaillera pas pour une personne dont il ne connaîtra pas positivement les moyens, sans vous consulter. Lors-