

Comment S'attacher un Bon Commis

Difficultés et dangers de l'Association. — Un plus petit intérêt dans une compagnie pare à ces difficultés. Méthode de bonus satisfaisante.

Un marchand a un commis d'une valeur exceptionnelle. C'est un homme habile, bon vendeur et bon étalagiste. Il arrive un moment où un tel employé commande un salaire au-dessus de la moyenne ordinaire. On ne peut lui payer un salaire plus élevé que celui qu'il gagne, parce que malgré toute la discrétion, ce fait sera connu des autres commis et fera des jaloux.

Cependant, si le commis n'a pas plus de profit, il quittera le magasin.

Pour parer à cela, on peut lui donner un intérêt dans les affaires, ou lui payer un pourcentage.

Considérons ces deux moyens.

Il fut un temps où c'était la coutume de s'associer son plus vieil employé.

On rentrait jeune apprenti dans un magasin dans l'idée de devenir associé plus tard et l'on travaillait dans ce but.

Mais bien des résultats désastreux ont amené les marchands à user beaucoup moins de ce système. L'association est comme le mariage, il est facile de le contracter mais c'est difficile de se séparer.

Dangers de l'association

Le danger fondamental de l'association, c'est que les associés ne sont pas seulement égaux comme propriétaires, mais aux yeux de la loi chacun d'eux est le seul propriétaire des affaires en tant que le public est concerné.

Ainsi, un marchand qui prend le commis qu'il estime le plus, en société, pour le récompenser et s'assurer ses services, peut convenir avec ce commis qu'il ne lui donne qu'un quart d'intérêts dans les affaires; mais dès l'instant que l'acte de société est signé, le commis peut exercer toutes les fonctions du propriétaire.

Il peut commander des marchandises jusqu'à la limite de la responsabilité de la maison de commerce, il peut prendre de l'argent dans le tiroir-caisse, dans le coffre-fort et en retirer de la banque sans danger de poursuites légales, puisque la loi dit que tout cela est à lui.

L'idée paraît être que, aux yeux des étrangers, qui n'ont rien à voir avec les arrangements particuliers intervenus entre les associés, chacun d'eux est investi d'une pleine autorité.

Aussi celui qui fait des affaires avec la société peut avoir pleine protection et invoquer la loi contre tous les biens de la société pour protéger ses contrats.

Il y a dans la nature humaine, une grande inclination à la fraude et à la malhonnêteté.

Beaucoup de personnes prennent des arrangements avec une entière bonne foi qui plus tard en viennent à ne plus s'entendre l'une et l'autre, qui deviennent soupçonneuses l'une l'autre et en arrivent à se combattre et à dissiper tout leur avoir en procès et en frais. Chaque jour on entend parler d'un associé qui demande la liquidation de la société et qui force l'autre à "tout acheter ou à tout vendre." Et, lorsque la décision finale est rendue, il n'y a pas d'autre alternative pour l'un ou l'autre que d'acheter ou de vendre.

Une compagnie est chose différente

Lorsque l'actif a été déclaré devant les tribunaux et que l'on a formé "une personne artificielle", Fred

Housen peut être un épicier sous son propre contrôle individuel. Il a le contrôle absolu de ses biens et peut en disposer pratiquement à son gré.

Mais lorsque Fred Housen se met en compagnie il ne peut disposer de ses biens que suivant des conditions bien définies, toutes soumises aux restrictions légales.

Dans ce cas, si le marchand désire prendre son principal commis, garder sur lui un contrôle mité, et lui donner un huitième de ses affaires il peut le faire non seulement définitivement, mais aussi avec sécurité, en formant une compagnie et en allouant un huitième du capital-stock à ce commis.

En outre, comme il est encore le propriétaire des sept-huitièmes des affaires il contrôle chaque partie de celles-ci aussi complètement et aussi exclusivement qu'auparavant, parce qu'il possède les plus gros intérêts.

La beauté de la compagnie est qu'elle accorde à chaque partie les avantages suivant sa part de capital, ni plus ni moins, et que chaque partie est protégée d'une façon proportionnelle.

Aucun commis qui recevra une part dans la maison aura intérêt à faire fructifier le commerce mais ne pourra prétendre qu'à sa part de bénéfices proportionnels.

Voilà les points principaux qu'il est bon de mettre en relief.

Si le patron ne veut pas donner les intérêts

Dans le cas d'un patron qui a ce commis excellent dont il tient à s'assurer les services continus et qu'il veut traiter équitablement sans en faire son partenaire d'aucune manière. Dans le cas d'un commis qui dirige un département et qui fait aussi les ventes courantes, comment peut-on le rétribuer équitablement et libéralement, sans lui donner un intérêt dans les affaires.

Il y a toujours le système de commission.

Il paie toujours un homme au pourcentage du travail fait. Mais la difficulté est le savoir sur quelle base on établira ce pourcentage pour satisfaire cet employé si l'on se base sur le fort salaire qu'il commande et de balancer ces deux salaires:

Supposons un homme qui vend pour \$600, qui dirige un département dont les marchandises réclament beaucoup de soins et qui retire \$25.00 par semaine de salaire. Les dix dollars de plus que vous pourriez ajouter à ce salaire sont encore loin de la moyenne qui résulterait rien que du chiffre des ventes.

Toutefois il fait, en plus de ces ventes, tout le reste le l'ouvrage du département. Cet homme est si bon marché que vous ne pouvez vous décider à le laisser partir. Si vous prenez 8 pour cent comme base de dépenses sur vos ventes, c'est \$48.00 que vous devrez payer de salaire à cet homme, par semaine, et vous n'êtes pas décidé à le faire.

Vous pouvez prendre \$600 de vente hebdomadaire, pour base de votre chiffre et lui payer jusqu'à 10 pour cent sur toutes les ventes qu'il fera au-dessus de \$600. Mais si vous faites cela, vous le rendrez si désireux de vendre au-dessus de \$600 qu'il négligera peut-être ses autres travaux et vous aurez gâté un bon commis.

Réellement, il paraît n'y avoir qu'un moyen de tourner la difficulté, c'est de lui donner un profit fixe sur les revenus nets des affaires soit en plus, soit à la place de son salaire.