

On peut dire que le premier mouvement d'un marchand qui s'aperçoit d'une fuite quelque part, est d'accuser de vol un employé. Il n'y a ni justice, ni bon sens à agir sous cette impulsion sans faits matériels pour appuyer l'accusation. Par leur hâte à agir ainsi, beaucoup de marchands se sont privés des services d'un assistant utile, ont humilié, couvert de honte et peut-être déshonoré un commis qui avait droit au respect et à la confiance. Si un marchand emploie de ses parents, il devrait, dans leur intérêt comme dans son propre intérêt, les surveiller avec le même soin qu'un commis qui n'a aucun lien de parenté avec lui. Cette manière de faire non seulement crée un juste sentiment de responsabilité, mais fait aussi comprendre aux employés que leur patron est juste et impartial. En outre, si quelque chose se produit dans le magasin, semblant clairement indiquer qu'un employé se livre à des détournements, l'employé qui a des liens de parenté avec le propriétaire se trouve dans une position bien meilleure, avec un tel système de surveillance impartiale, que si le chef de l'établissement pensait que sa surveillance ne devrait concerner que les employés n'ayant aucun lien familial avec lui.

[A suivre.]

PAYEZ VOS DETTES

Il serait bon que tous les patrons, quelle que soit l'importance de leur commerce, avertissent leurs employés, quand une plainte est faite contre eux, qu'ils doivent payer leurs dettes, s'ils désirent conserver leur emploi. Nous remarquons que les grandes corporations, sur la plainte de commerçants, ont affiché des avis avertissant leurs employés qu'ils devaient payer leurs dettes. dit "Scranton Times".

Sans doute, certaines personnes prétendront que ce n'est pas l'affaire d'un patron de s'occuper de ce que fait son employé en dehors des heures de travail, que ses dettes, ses allées et venues, ses affaires privées ne concernent aucunement l'homme pour lequel il travaille, tant qu'il remplit les devoirs qui lui sont assignés par son emploi.

Nous croyons qu'un homme qui n'est pas franc, juste et honnête envers soi-même, qui essaie de tromper ou d'abuser de la confiance qui a été placée en lui, ne peut pas faire tout son devoir envers son patron et a besoin d'être surveillé. Un employeur a le droit de savoir si ses employés sont enclins à l'immoralité, à la malhonnêteté, s'ils gaspillent leur temps, s'ils sont honnêtes dans leurs rapports avec autrui et quels efforts ils font pour améliorer leur situation. C'est de là que devrait dépendre, dans une grande mesure, leur avancement et l'augmentation de leur salaire.

Une personne qui profite du crédit accordé, de la bienveillance et de l'amitié témoignées dans un moment de détresse et qui ne fait aucun effort pour s'acquitter de sa dette fait preuve non seulement d'ingratitude, mais de malhonnêteté; aucun homme, aucune femme, dont la conscience est nette, qui a des habitudes de droiture, ne refusera de payer une dette. Nous comprenons tous que la maladie, le malheur, des circonstances défavorables peuvent parfois obliger quelques personnes à payer ce qu'elles doivent par petits à-comptes, ou du mieux qu'elles peuvent. Ces personnes sont honnêtes; mais celles dont nous voulons parler sont celles qui n'ont aucune excuse valide et qui ont l'intention de frauder leurs créanciers.

Des gens qui commencent par dépenser leur argent en choses non nécessaires, qui dissipent leur salaire et laissent leurs comptes s'augmenter dans leur maison de pension, chez leur boucher, leur boulanger, leur laitier, leur médecin, etc., devraient être obligés de payer leurs dettes et l'avertissement qui est donné par les corporations à de tels employés est absolument juste.

NE VIVEZ PAS AU-DESSUS DE VOS MOYENS

Vivre au-dessus de leurs moyens est le défaut marqué d'un grand nombre de personnes et la cause d'un fort pourcentage d'insuccès. Les achats trop forts sont souvent le commencement de cette manière de vivre et ne devraient pas être encouragés par les marchands. Mais ceux-ci sont souvent si anxieux de faire des ventes qu'ils poussent un client à acheter et, si ce dernier n'achète pas aussi libéralement que les marchands pensent qu'il devrait le faire, ils vont jusqu'à faire une réduction de prix pour l'y pousser. Si un client ne peut pas facilement payer un compte de \$15, on ne devrait pas l'inciter à faire un achat plus important; il vaut mieux pour lui et pour le marchand qu'il réduise ses achats.

C'est ce que vous vendez et ce pour quoi vous êtes payé qui vous enrichit, si jamais vous devenez riche; et si un client a l'habitude de faire des achats trop considérables, ce n'est qu'une question de temps pour qu'il commence à retarder ses paiements. S'il perd son emploi, s'il tombe malade ou si quelque malchance lui arrive, il se découragera facilement et s'il a été classé jusque là comme prompt payeur, il ne se passera pas longtemps avant qu'il soit classé dans une autre catégorie.

Il n'y a aucune raison pour que des personnes possédant un revenu modéré achètent des articles d'épicerie de fantaisie ou des nouveautés dispendieuses. Il s'en faut que les articles ordinaires et substantiels d'épicerie et d'habillement

soient aux plus hauts prix; ces articles suffisent à entretenir la vie et à donner du confort et il n'y a aucun déshonneur à les acheter. Si les marchands voulaient se réunir plus souvent et discuter les questions qui sont d'un intérêt commun pour leur commerce, ils en viendraient bien vite à se comprendre les uns les autres, à connaître les conditions de leurs affaires et ils apprendraient à les mettre à profit pour eux-mêmes et en même temps pour la protection de leurs clients.

DU NOUVEAU CHAQUE SAMEDI

Le marchand judicieux qui désire attirer en grand nombre les acheteurs dans son magasin ne peut rien faire de mieux que d'avoir quelque chose de nouveau chaque samedi.

Le samedi est le jour où vous êtes le plus occupés et, avec un léger effort, vous pouvez doubler vos affaires et amener la foule dans vos magasins. C'est ce qu'ont constaté des marchands entrepreneurs du nord-ouest et vous pouvez vous livrer à la même expérience, dit "Commercial Bulletin".

Quand un magasin s'est fait la réputation de donner de bonnes valeurs et d'avoir du nouveau les jours de marché, c'est-à-dire le samedi, le public recherche les annonces de ce magasin et va y acheter les occasions offertes ainsi que d'autres marchandises sur lesquelles le marchand fait un bon profit.

L'histoire d'un marchand vendant au comptant est très intéressante. Il conçut l'idée de faire des cinquante-deux samedis de l'année des journées de fortes affaires pour son magasin et il y réussit complètement.

Voici ce que ce marchand dit: "Je pense que c'est un plan magnifique, et j'en suis sûr. Vous devez offrir au public une valeur réelle dans vos ventes spéciales, avant qu'il fasse des achats. J'ai l'habitude d'acheter des marchandises spéciales pour ventes d'occasion le samedi, et ces marchandises sont appuyées d'un mérite réel. Une semaine, c'est une collection merveilleuse d'articles japonais; une autre semaine, un bel assortiment de blouses à des prix excessivement bas; une autre fois, une consignment de poterie allemande, et, dans une autre occasion, des articles norvégiens".

Ces marchandises d'occasion, nous l'avons souvent remarqué, sont celles qui sont offertes à l'acheteur au comptant.

Pourquoi n'auriez-vous pas quelque chose du même genre chaque samedi? Cherchez une ligne de réelles marchandises d'occasion. Ecrivez à votre marchand de gros et faites-lui savoir ce que vous désirez—quelque chose ayant beaucoup de mérite et pour peu d'argent.