

sances, les observations firent suite aux observations, donnant naissance à des conclusions logiques, et permettant, par comparaison, d'établir des lois qui formèrent cette science, mère de toutes les sciences qu'est l'astronomie. Et aujourd'hui, cette science s'est perfectionnée à tel point que l'astronomie peut indiquer d'une façon précise et certaine l'existence d'une planète que nos instruments d'optiques sont impuissants à découvrir.

Ce qui s'est produit par la science, dans le domaine de la science proprement dite, s'est répété sous une autre forme d'une façon identique dans le domaine des affaires, et de même que les observations, les calculs, les déductions et les inductions ont amené les astronomes à la découverte d'astres invisibles à nos rétines bornées, ces mêmes pratiques ont amené les commerçants à découvrir les défauts des organisations de leur commerce, et à trouver le chiffre exact de leurs profits, leur permettant d'établir avec minutie les méthodes à suivre pour exploiter leur entreprise de façon à en obtenir des profits.

Jadis, la chimie n'était connue que sous la dénomination d'alchimie et était considérée par beaucoup comme une pratique diabolique. Tout y était confus, contradictoire, d'un illogisme déconcertant, mais la patiente observation de l'homme sût établir une classification rigoureuse des expériences obtenues et en faire une suite complète et ordonnée, motivée et juste qui nous a conduit à connaître les lois qui régissent et gouvernent la matière.

C'est également là l'histoire des sciences de la médecine et de la chirurgie tout aussi bien que de celle de la mécanique. Et l'on sait l'influence de bouleversement que la science de la mécanique a apporté dans les succès des hommes.

L'invention des perforateurs à vapeur et à air comprimé a rendu possible le creusage de nos souterrains, elle nous a permis d'établir nos tunnels, de fouiller les entrailles de la terre et d'en extraire les minéraux précieux, de lancer des voies ferrées au travers des montagnes, de creuser des canaux, bref, de modifier toute la surface du globe en vue d'être utile à l'homme et de faciliter ses moyens d'existence.

Il n'est pas jusqu'au fermier qui n'ait profité largement de l'aide de la science, et l'agriculture a vu de nos jours la méthode et la mécanique s'introduire dans son champ, faisant lever deux épis de blé là où il n'en poussait qu'un autrefois.

La lumière bienfaisante de la science a éclairé d'un même feu la carrière commerciale et les nouvelles voies tracées par les méthodes actuelles sont parsemées de plus de résultats, tout en réduisant les dépenses de temps, d'argent et d'énergie.

C'est la science qui a permis à nos grosses organisations industrielles de s'édifier et de construire les plus formidables entreprises que l'intelligence et le capital puissent concevoir et créer. Dans toute organisation commerciale il y a quatre pouvoirs: le pouvoir exécutif, le pouvoir financier, le pouvoir de production, le pouvoir de vente.

Dans le département de la manufacture, l'application de la science nous a permis d'atteindre un état de "presque perfection" pour la production des marchandises.

Dans le département des finances, les systèmes les plus complets et les plus précis ont été inventés. Dans le domaine exécutif, les hommes d'intelligence supérieure sont arrivés à concevoir des plans de proportions gigantesques et ont trouvé les moyens à employer pour en assurer l'exécution.

Dans le département de vente, il y a eu toute une transformation, tout un réveil d'intérêt et les hommes d'affaires, les commerçants sont tous arrivés à cette conclusion que lorsque ce département n'a pas de succès, tous les autres, aussi bien organisés soient-ils, ne sauraient donner de résultats, parce que l'objet légitime de toute institution commerciale est de faire l'échange de ses marchandises et de son service contre un juste profit.

Qu'est-ce que le commerce ?

Qu'est-ce que le commerce? Le commerce est un échange de valeurs. Et pour obtenir cet échange profitable, il s'agit de s'assurer une bonne et nombreuse clientèle. Comment arriverez-vous à vous assurer une clientèle qui vous procure des profits?

Simplement en montrant au public que vous êtes en mesure de lui fournir un service parfait, que vous pouvez lui donner ce dont il a besoin, que vous êtes susceptible de faire quelque chose qui lui plaise, que votre désir est de satisfaire ses désirs et de répondre à toutes les nécessités de confort, de convenance et de luxe qu'il aime et qu'il apprécie.

Si vous adoptez des méthodes qui vous éclairent d'un jour favorable et que vous offrez au public toutes garanties de satisfaction, alors vous verrez que la clientèle viendra à vous nombreuse et fidèle et que vous en tirerez un profit honnête et légitime.

Pour caractériser le commerce d'un seul mot, nous dirons que c'est le "service" que vous donnez au public, autrement dit tout ce qui entoure une marchandise avant de passer entre les mains de l'acheteur. Et laissez-nous vous dire et vous répéter ce grand et juste principe que "celui qui fait le plus de profit, c'est celui qui sert le mieux".

C'est quelque chose de bien à part que l'action d'obtenir des affaires, et on ne saurait la confondre avec l'organisation et l'édification d'un commerce.

Pour obtenir des affaires, la première des conditions, la plus importante de toutes, est de faire venir des acheteurs à son magasin, et si l'on veut que le patronage et la confiance qui nous sont accordés par les visiteurs soient permanents et profitables, il est indispensable que nous servions tout ceux qui se présentent avec l'idée absolue de leur donner toute la satisfaction à laquelle ils ont droit, il faut que tous se montrent contents de leurs achats et que le service que nous avons mis à leur disposition soit en harmonie avec la grande loi de profit réciproque.

Et c'est pourquoi posséder la science des affaires signifie avoir la connaissance organisée de tout ce qui concerne le service de façon à donner satisfaction au public.

En conséquence, pour tenir convenablement un commerce, il faut, comme nous l'avons vu, avoir les éléments divers qui, sous forme de marchandises ou d'idées, serviront à souhait les clients. Nous devons avoir de bonnes marchandises ou de bonnes idées, sinon, il nous est impossible de mener à bien une entreprise commerciale. En outre, il est nécessaire de posséder l'habileté suffisante pour les offrir avec fruits, c'est-à-dire pour les vendre. Dans beaucoup de cas, on obtient ce résultat par une action personnelle doublée de l'action d'un vendeur muet représenté par l'annonce, les lettres-circulaires, les étalages, etc. Et c'est la possession de ces dons et l'application de ces principes et pratiques qui nous élèvent au rang des personnes vraiment capables et d'une efficacité inusuelle.

L'efficacité.

U De par tout le monde commercial, le grand cri qu'on entend s'élever de toutes les bouches est celui d'une plainte devant la pénurie incroyable d'hommes vraiment capables, possesseurs d'une haute efficacité et susceptibles de faire un travail d'une façon irréprochable avec une maîtrise plus accentuée que l'ordinaire à tous les degrés de l'échelle des affaires.

L'efficacité est l'habileté à produire le maximum de résultats avec le moins de perte de temps, d'argent et d'énergie.