

qu'ils peuvent et qui ne les paient jamais, et le fournisseur, lui, en est quitte pour la perte de ses fournitures ou des réparations qu'il a pu faire. Vous me demanderez peut-être comment éviter cela. Pour moi, la chose est facile. Montrez-vous intime avec votre client, montrez-lui que vous êtes intéressé à sa prospérité et mettez comme condition dans l'ouverture de votre crédit qu'il ne travaillera pour personne dont il ne connaîtra pas positivement les moyens, sans vous consulter, et lorsque ces renseignements vous sont demandés, si vous ne les avez pas par devers vous, donnez-vous la peine de vous les procurer, dût-il vous en coûter des déboursés, car c'est une dépense bien placée que celle qui vous fait éviter des mauvaises dettes.

Après vous avoir parlé de toutes ces qualités personnelles, je vais vous parler d'un service qui ne reçoit pas toujours l'attention et l'intérêt voulus. Je veux parler de la comptabilité. Si vous vous rendez compte de toutes les informations et de tous les détails que fournit une comptabilité bien faite, même au petit manufacturier vous ne feriez pas la fausse économie dont plusieurs d'entre vous se rendent coupables. Quoi de plus utile que de se rendre compte de ses ventes, de ses achats, de son fonds de commerce, de son actif, et de son passif. Vous admettez tous comme moi que si, au moins une fois le mois, vous aviez toutes ces informations, vous constateriez la marche des affaires et vous seriez en état de donner à votre administration l'impulsion nécessaire pour faire prospérer votre entreprise; car la comptabilité est la clef du succès.

Mais, me direz-vous peut-être, je ne fais pas assez de profits dans mes affaires pour effectuer cette dépense, ou bien je n'ai pas assez d'ouvrage pour engager un teneur de livres et je ne puis faire moi-même ce travail, car je ne m'y connais pas. A la première objection je répondrai:—vous ne serez convaincus de la nécessité d'une comptabilité parfaite que lorsque vous en aurez fait l'essai; c'est alors que vous constaterez souvent que votre fournisseur, malgré la haute perfection de sa comptabilité, trouvera un moyen de vous faire payer un mémoire qui appartient à votre voisin, ou bien vous débitera des marchandises que vous n'avez jamais reçues, ou encore vous demandera de payer des marchandises au prix de la douzaine, au lieu de la grosse. Il fera même des erreurs considérables dans l'addition des montants et je vous assure positivement que toutes ces choses arrivent sans qu'il y ait mauvaise foi de la part de votre fournisseur; mais c'est à vous, fabricants, qu'il appartient de vérifier vos comptes et de ne payer que ce que vous devez. Je serais fort surpris si, de cette source seule, vous

ne gagniez suffisamment pour payer celui qui s'occuperait de cette partie de votre comptabilité. Maintenant, quant aux travaux exécutés, savez-vous s'ils sont tous débités à ceux pour qui vous les avez faits, si les calculs relatifs à ces travaux sont exacts, si les montants sont portés correctement aux comptes de vos clients, et si enfin la perception de ces comptes se fait régulièrement. Croyez-moi, les montants que vous perdez en ne suivant pas attentivement la collection des petits comptes, seraient suffisants à payer, je ne dirai pas un, mais deux employés de bureau, et pour vous en convaincre, additionnez les montants que vous avez perdus de gens qui étaient solvables au moment où vous avez fait votre travail, et qui sont devenus insolvables plus tard, ou qui sont disparus, et vous verrez que c'est une négligence coupable de ne pas tenir une bonne comptabilité. D'ailleurs, l'importance de la chose est pleinement établie par le fait que le gouvernement a cru devoir imposer, sous peine de prison, à chaque commerçant, le devoir de tenir certains livres de comptes.

Vous pouvez éviter la routine; mais si vous n'en mettez pas une certaine dose dans vos affaires sous forme de système, vous aurez bientôt l'occasion d'être désappointé.

Aucune affaire ne peut réussir sans système. Certains marchands échouent parce qu'ils poussent leur système à l'extrême. Un problème très difficile à résoudre consiste à adopter un juste milieu. Chaque commerce doit avoir un système qui lui soit propre et doit être administré en conséquence. Il ne faut pas négliger les détails. Ils représentent la base de tous les systèmes. Une partie quelconque de votre système doit s'appliquer à la solution des cas imprévus.

Chaque transaction signifie une mise à l'épreuve d'une partie de votre système, et l'exécution bien faite ou mal faite de la transaction décide de la valeur de ce système. Chaque fois qu'il se présente de nouvelles conditions que votre système n'a pas prévues, injectez plus de système dans vos affaires. Ne permettez pas que ces conditions se présentent une seconde fois sans que vous y ayez pourvu.

Un système convenablement organisé vise à alléger les devoirs du gérant de telle sorte qu'il ne soit pas nécessaire de le consulter au sujet de détails insignifiants. Chaque employé à qui une certaine partie des affaires est confiée doit à son tour diviser son travail de manière à n'être pas accablé par un labeur non nécessaire. Chacun doit avoir sa partie et jouer son rôle.

Quand les conditions des affaires nécessitent un travail supplémentaire ou surchargent un département, créez un

nouveau département, si le nécessaire, ou divisez le travail de manière à éliminer le mal. De même il peut arriver qu'il n'y ait pas assez de travail pour occuper tous les départements. Dans ce cas réunissez plusieurs départements en un seul. Un système bien réglementé n'admet pas que des employés restent inoccupés. Il y a toujours quelque travail à faire, au bureau, dans la manufacture ou dans l'entrepôt. Le propriétaire d'un certain établissement remarquant un jour un commis inoccupé, lui demanda ce qu'il faisait. "Je réfléchis," répondit celui-ci. "Nous ne vous employons pas uniquement pour réfléchir," dit le marchand; trouvez à occuper vos mains aussi bien que votre esprit." L'homme qui travaille sans penser ou qui pense sans travailler, ne devrait pas trouver place dans votre établissement. Un employé doit faire les deux.

Le plus grand problème à résoudre pour le manufacturier est de maintenir la bonne qualité de son produit tout en n'augmentant pas le coût de production mais en prenant les moyens de le diminuer si possible. Des résultats ainsi obtenus dépendent presque entièrement des profits, car la grande compétition toujours croissante a réduit de beaucoup la marge des bénéfices; conséquemment, à moins d'avoir un système effectif et juste de se rendre compte du prix coûtant, le fabricant travaillera longtemps sans bénéfices appréciables ou même à perte.

L'incertitude et la tracasserie qui découlent d'une telle condition affaiblissent l'efficacité des hommes d'affaires. S'ils savaient que les détails les plus importants à leur administration étaient confiés à un système qui en prenait un soin jaloux, ils pourraient dépenser leur temps, leur énergie, leurs aptitudes et leur habileté à s'intéresser aux grandes affaires qui développent un commerce et lui font réaliser de bons bénéfices. Nombre de manufacturiers ont fait de grands établissements, après de suprêmes efforts, simplement parce qu'ils avaient une marge considérable entre les prix coûtants et vendants, mais en agissant ainsi ils ont miné leur santé, parce qu'ils étaient obligés de surveiller attentivement tous les petits détails d'administration ainsi que l'aspect général de leur commerce.

Avec quelle facilité ils auraient pu récolté le fruit de leur travail, et s'ils avaient confié ces détails à un système de prix coûtant et ce dans un délai beaucoup plus court.

Combien de manufacturiers ont fait faillite, après plusieurs années de travail, d'une dépense énorme de temps, de force et de forces physiques; combien de manufacturiers ont ruiné leur santé sans leur prix coûtant; combien de manufacturiers ont été obligés de vendre pour tel prix, je suis aussi intel-