

# Commerce, Finance, Industrie

## ENCOURAGEZ VOS EMPLOYÉS

Un trop grand nombre de patrons ne se rendent pas compte de l'avantage immense qui résulterait de dispositions amicales entre eux et leurs employés, parceque, sans doute, ils ne voient pas les mauvais effets qu'a au point de vue des affaires tout antagonisme existant entre eux. C'est une vérité bien établie que les employés donneront le meilleur de leur travail à un patron bien disposé qui traite généreusement ses collaborateurs.

On prête à un homme d'affaires les paroles suivantes: "Je n'accepte aucun conseil de mes employés. J'administre mes affaires comme je l'entends et je ne veux ni "si" ni "car" des gens qui travaillent pour moi. Si un employé n'aime pas de faire ce que je lui dis, qu'il s'en aille travailler chez un autre."

Voilà qui semblera à plusieurs un vrai langage d'affaires, mais on ne peut le considérer comme l'expression d'un bon système en matière d'affaires, à moins que cet homme ne sache que tous ses employés sont mentalement incompétents et entièrement dépourvus d'aptitude à présenter des idées dans les intérêts de l'entreprise. Il n'est pas difficile de trouver un homme qui a toujours travaillé pour un tel patron et qui se soit contenté de se conformer sans commentaires à ses désirs. Il avance en âge sans avoir confiance en ses propres capacités, il ne considère pas que ses conseils peuvent être de quelque utilité et à l'occasion on ne peut compter sur lui.

D'autre part, l'employé qui a travaillé pour un patron qui encourage ceux qu'il emploie à lui faire part de leurs idées, sait qu'en matière d'affaires il n'est pas de lois écrites qui prévoient sûrement tous les cas qui se présentent et il est prêt à agir d'après son propre jugement quand il lui est impossible de consulter son patron. Combien grand est l'avantage de celui qui peut avoir confiance dans ses employés sur celui qui doit toujours craindre qu'en dehors de sa présence ses affaires pourront être négligées.

Les marchands qui, en affaires, sont parvenus au succès le plus grand sont ceux qui ont encouragé leurs employés à penser pour eux-mêmes. Il ne faut pas tourner en ridicule l'employé qui commet

une erreur, mais lui faire remarquer et lui montrer en quoi il s'est trompé. Une sympathie plus grande résultera de cette manière de faire et aura sa répercussion sur le succès de l'entreprise car il est clair qu'il en résultera une coopération qui autrement eut été impossible.

Il ne faut jamais écarter les suggestions dignes d'attention et quand un employé en fait de telles, dit le Shoe and Leather Facts, on devrait lui faire comprendre qu'on lui en sait non pas mauvais gré, mais bon gré. Tout employé aime que ses efforts particuliers ne passent pas inaperçus et soient appréciés et un bon mot du cœur de temps à autre aura bien plus d'efficacité en vue d'améliorer le système de l'entreprise que les continuel reproches de la part d'un patron qui ne trouve jamais rien de bien.

## L'INVENTAIRE ANNUEL

Le moment arrive où il faudra songer à l'inventaire de fin d'année.

Quand la poussée des affaires qu'amène le commerce des fêtes sera passée, le marchand aura quelque moment de calme, sinon de repos, son magasin sera moins bien pourvu de marchandises, ce sera donc pour lui le meilleur moment d'examiner sa propre situation.

Cette situation doit lui apparaître claire, réelle, exacte.

Il est inutile de faire un inventaire si cet inventaire n'est pas fait consciencieusement. A quoi sert de s'aveugler soi-même sur ce qu'on possède ou plutôt sur ce qu'on ne possède pas.

Un marchand qui compte à l'inventaire tout ce qui existe en magasin à sa valeur d'achat se trompe volontairement sur la valeur de son stock.

Dans tout magasin quel qu'il soit, il est des marchandises plus ou moins endommagées, plus ou moins défraîchies, plus ou moins passées de mode que le marchand ne pourra jamais vendre au prix qu'elles lui ont coûté.

Pourquoi ne pas faire de suite le sacrifice et ne pas porter ces sortes de marchandises à l'inventaire pour leur valeur marchande actuelle et réelle?

Pourquoi reporter indéfiniment sur l'avenir les pertes que le marchand devra

subir sur tout ce qui ne rapportera pas le prix d'achat?

Dans le même ordre d'idées le marchand n'a aucun intérêt, aucun avantage à faire figurer à son actif toutes les sommes qui lui sont dues si ces sommes ne sont pas entièrement recouvrables.

Il nous revient à la mémoire que, pendant des années, un commerçant d'une ville assez importante de la province a fait figurer à son actif pour plusieurs milliers de piastres des créances qui auraient dû être passées aux pertes. Parmi ses débiteurs, les uns étaient morts, les autres partis pour d'autres pays d'autres tombés dans la misère étaient incapables de s'acquitter de leurs dettes et, quand ce commerçant fut déclaré en état de faillite, les curateurs ne purent collecter que quelques centaines de piastres au lieu des quelques milliers qui figuraient aux livres du failli.

Il ne sert à rien de vouloir s'abuser soi-même, les faits sont toujours là.

Une créance ne vaut que ce que vaut le débiteur. Si le débiteur ne vaut que 10 cents dans la piastre, il ne pourra jamais payer que \$10 s'il en doit \$100. C'est donc \$10 et non \$100 que vaut la créance sur ce débiteur et la différence soit \$90 doit passer au débit du compte de profits et pertes. Si, plus tard, le débiteur remonte à flot et qu'il puisse payer une partie ou la totalité des \$90 considérés comme perdus, ce sera un gain, un profit qui sera pris en compte lors du paiement.

A bien plus forte raison, un marchand ne doit-il pas ajouter au prix d'achat de ses marchandises, lors de la prise de l'inventaire, un certain montant d'intérêt, comme on nous affirme que le font quelques marchands. C'est se faire croire à soi-même que le stock a une valeur plus grande qu'il n'en a réellement.

Et si, ce même marchand ajoute également l'intérêt aux montants que lui doivent ses clients, qui ne sont pas en mesure de les payer, bien que cet intérêt puisse lui être dû, il s'expose encore bien davantage à croire sa situation bien au-dessus de ce qu'elle est en réalité.

Les intérêts dus sur les sommes impayées ne doivent figurer à l'inventaire que si le débiteur est solvable pour le capital et les intérêts réunis.

Comme conclusion, le marchand doit,