

moindre; car si un homme ne prend pas intérêt à ce qu'il fait, sa capacité à gagner de l'argent commence bien vite à décliner.

Par contre, les hommes s'intéressant à leur besogne, qui ne craignent pas de faire plus que ce pourquoi ils sont payés, qui ne s'inquiètent pas des efforts d'intelligence plus ou moins grands qu'ils ont à faire, sont les hommes qui ont une hausse dans leurs salaires.

Les patrons apprennent que de tels hommes font un travail qui vaut plus que l'argent qui leur est payé; si les salaires de ces employés n'arrivent jamais au niveau de la valeur de leur travail — auquel cas il n'y aurait aucun profit à les employer — au moins ces hommes progressent et laissent bientôt en arrière leurs jeunes amis pessimistes.

Une autre chose qu'apprend bien vite l'homme qui se retire après succès, est la suivante: s'il a à faire le travail d'un autre, il doit le faire mieux que celui-ci.

Si un teneur de livres ou un commis succède à un autre, il n'attirera pas l'attention, tant qu'il suivra la voie établie par son prédécesseur.

S'il ne s'acquitte pas de sa tâche aussi bien que celui-ci, il est probable qu'il ne demeurera pas très-longtemps dans sa nouvelle position. Mais s'il la remplit mieux, il sera remarqué, et aura de grandes chances de promotion.

Dans tout genre d'affaire, des habitudes de routine se forment vite, et l'homme qui succède à un autre trouve plus facile de suivre les ornières tracées par son prédécesseur, et de s'y traîner sans en dévier, satisfait qu'il est s'il ne s'attire aucun blâme.

D'habitude, il s'attriste de ne pas recevoir un salaire aussi élevé que son prédécesseur. Il fait le même travail, dit-il, et devrait gagner autant que ce dernier. Mais l'homme qui paie ne s'inquiète guère d'un remplaçant de ce genre-là. Il est lui-même dans l'ornière, et le fait que tout se passe comme autrefois, ne fait pas d'impression particulière sur lui.

Mais si, une bonne fois, l'homme nouveau sort des voies tracées et fait des choses que celui qu'il a remplacé ne pouvait pas faire ou ne faisait pas, alors il est remarqué et désigné pour l'avancement.

Tous les jeunes gens cherchent évidemment à gagner plus d'argent — à obtenir, d'une manière ou d'une autre, cette chose précieuse et utile qui a nom: succès.

Malheureusement, les systèmes usités chez les grandes compagnies pour donner des emplois, limitent les chances d'emploi pour un grand nombre de leurs employés, et obligent ceux-ci à travailler pour un salaire bien moins élevé que celui auquel leurs services leur donnent

droit; mais les hommes qui reçoivent de l'avancement ne sont pas ceux qui prennent le plus de soin à ne faire que juste ce pourquoi ils sont payés.

Les grandes compagnies, de même que les patrons qui sont seuls en affaires, cherchent à découvrir la valeur d'hommes qui peuvent en acquérir une plus grande; ce sont ces hommes-là qui, finalement, obtiennent de forts salaires, ou qui acquièrent les connaissances et l'expérience qui leur permettent de faire affaires à leur compte et devenir patrons. — [New-York Evening Journal].

AU SUJET DES AGENTS ACHETEURS

L'achat de marchandises pour une grande maison, nécessite les talents et le travail d'un homme "aux connaissances générales," d'un homme qui sait que le bon marché ne fait pas toujours l'économie. Le département des achats, d'une maison d'affaires moderne, est généralement l'un de ses départements les plus négligemment et les plus aveuglément conduits. On dit, que de façon scandaleuse, les agents acheteurs sont influencés par des considérations déplacées et malhonnêtes. Aucun département n'est aussi corrompu que celui-ci par les "greffeurs d'affaires" — ce qui n'implique pas que l'agent acheteur est naturellement plus malhonnête que les employés de l'organisation de la maison, mais il est sujet à des tentations beaucoup plus grandes. D'un autre côté, il y a des milliers d'agents acheteurs dont l'intégrité n'a pas été entamée, bien qu'elle ait été soumise à de multiples et rudes épreuves — cependant, ils sont encore de beaucoup en dessous du niveau de capacité auquel ils devraient appartenir, leurs défauts résultant moins de leur manque personnel de savoir, que des défauts généraux du système sous les règles duquel ils doivent travailler.

Que l'on veuille bien considérer la nature des demandes que l'on adresse à l'agent acheteur d'une grande maison d'affaires, ou d'une industrie! Ainsi que le faisait remarquer dernièrement M. Martin Kallman, dans un article qu'il a publié: un tel agent acheteur est obligé de tout acheter en fait de marchandises, depuis un papier d'épingles, jusqu'à un plein char de charbon — et c'est encore peu dire, car, dans certains cas, le charbon qu'achète un agent acheteur égale la production totale d'une mine. La variété et la diversité des articles qu'il doit procurer est tout bonnement étonnante, et, cependant, il est supposé avoir une connaissance de tous ces articles, ce qui lui permet de les acheter au plus juste prix et économiquement — bien que ceci soit un des points les plus faibles du système, tel qu'il est communément conduit.

Tout système comporte un certain de-

gré d'atermoiements administratifs inévitables. Conséquemment, dans toute organisation commerciale assez importante, il est nécessaire que les principaux chefs se fassent une idée des résultats qu'obtiennent leurs subordonnés, ainsi que de leurs progrès, en tenant compte des "rapports comparatifs."

Souvent, cependant, les rapports comparatifs ne montrent que des indications de surface, et ne donnent aucune idée des faits de dessous, et ils ne les révéleront pas aux chefs, pour qui les rapports comparatifs ont été préparés. "Je suis forcé de conclure, dit M. Kallman, que dans peu, sinon dans aucun département d'une organisation commerciale moderne, les rapports comparatifs ou rapports proprements dits, sont plus superficiels et plus décevants que dans le département de l'acheteur."

"Pourquoi en est-il ainsi? Parce que, inévitablement et inconsciemment, l'agent acheteur finit par sentir que son supérieur jugera principalement de son travail d'après les "prix justes" ou "achats avantageux." Quand, une fois cette idée influence l'agent acheteur, désormais, il ne songe plus qu'à acheter les marchandises à un prix au-dessous du marché; et à cet effet il met en jeu toute son ambition, afin de faire bonne figure. Il désire que ses rapports comparatifs montrent que chaque article a été acheté à un prix plus bas que le prix courant, et aussi, plus bas que celui que ses concurrents sont supposés payer. La tendance de l'agent acheteur quant à l'exagération qu'il attache à ces différences de prix, sans tenir compte du total "économisé," augmente naturellement avec le temps; et devient une habitude invétérée qui lui fait commettre de graves erreurs: acheter plus qu'il ne doit, afin d'obtenir sur la quantité un plus bas prix; et aussi acheter des marchandises de plus en plus inférieures. C'est ainsi que l'agent acheteur voit baisser, avec satisfaction, la qualité des marchandises qu'il achète, pourvu qu'il puisse se réclamer des bas prix qu'il a payés.

Nous sommes heureux d'apprendre que M. D. McManamy, de l'importante maison de liqueurs en gros D. McManamy & Cie et M. William Brault, gérant général de la Compagnie de Médecines brevetées du Dr Mathieu, de Sherbrooke, viennent d'être élus conseillers de cette importante et progressive ville des cantons de l'Est. Nous leur offrons nos plus sincères félicitations.

VANILLE ESSENCE

En vente à \$1.00 la livre fluide, par Jules Bourbonnière. Téléphone Bell, Est, 1122, Montréal.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.