

ASSOCIATION DES BOUCHERS DE MONTREAL

Une assemblée de l'Association des Bouchers de Montréal a eu lieu le mardi, 27 novembre, au Monument National, sous la présidence de M. Jean Lamoureux. Étaient présents: MM. A. Prévost, Poitras, H. Lambert, H. Geoffrion, L. Beaupré, Beauséjour, Paré, Monette, etc.

Les minutes de la séance ont été lues et adoptés; puis il a été procédé à l'élection, comme membres de l'Association, de MM. Lajoie, Thomas Toupin, et McOghen.

Lecture est faite d'une copie du procès-verbal signifié à la compagnie des Abattoirs de l'Est par l'Association des Bouchers, relativement aux griefs de cette Association contre les agissements de cette compagnie.

Le vice-président, M. A. Prévost, est ensuite autorisé à faire faire des calculs pour l'année 1907. Puis l'assemblée est ajournée.

LA DISCIPLINE DANS LE MAGASIN

Faites attention à ce que vous faites et à ce que vous dites dans le magasin en présence de vos commis. Donnez le bon exemple. Le marchand qui ne surveille pas son langage et ses actions ne recevra pas, de la part de ses commis, les marques de respect auxquelles il a droit; dans la plupart des cas, les commis suivront son exemple et ne prendront pas garde à ce qu'ils disent ni à ce qu'ils font en servant la clientèle. Exigez toujours un langage respectueux de la part de vos commis, quand ils vous adressent la parole.

Cela sonne mal d'entendre un commis appeler, en criant, le propriétaire, du fond du magasin, quand il désire que ce dernier débâte une question avec un client. Faites comprendre au commis qu'il doit venir vous trouver et se rapprocher assez de vous pour n'avoir pas à élever la voix.

Nous avons souvent entendu un commis désirant la présence de son patron, l'appeler de la façon suivante: "Dites, Bill, venez donc ici s'il vous plaît". Ce genre d'appel crée une mauvaise impression. Dites bien à vos employés qu'ils devront vous appeler M. Un Tel et non crier après vous. Quand ils auront besoin de vous. Cela peut être obtenu facilement, si le chef de l'établissement parle à ses employés en leur disant: M. Un Tel. Cette forme de politesse empêche aussi le développement d'une familiarité déplacée entre un marchand et ses commis.

Nous ne voulons pas dire qu'un patron doive se montrer arrogant et traiter de haut ses commis. Il doit les traiter avec bienveillance, mais fermement.

Les employés respecteront davantage leur patron et celui-ci aura une discipline meilleure dans son magasin; il aura, dans la communauté, la réputation d'un marchand capable, ayant de la dignité de caractère.

LA CONCURRENCE

Ne croyez pas que la concurrence soit nuisible à vos affaires; considérez qu'elle est pour vous ce qu'un entraîneur est au coureur. Si dix experts étaient à votre emploi, s'étudiant à améliorer votre commerce, vous en retireriez certainement du bénéfice, bien que ces dix experts vous coûtent plus que vos profits ne le comporteraient. D'autre part, si vous avez dix concurrents, si ceux-ci étudient le soir les moyens à prendre pour améliorer leur commerce, vous pouvez profiter de leur expérience sans qu'il vous en coûte rien. Il s'en suit que vous devriez considérer la concurrence comme avantageuse pour vous.

Le monde est vaste; il y a place pour tous dans l'univers; mais par la loi de compensation ce sont ceux qui sont le mieux outillés qui obtiennent les plus fortes récompenses. Si vous êtes nonchalant, si vos efforts sont négatifs, vous avez peu de chance de remporter un prix. D'habitude les jeunes gens prennent la résolution de se retirer des affaires vers l'âge de cinquante ou de soixante ans et d'en prendre alors à leur aise. Il n'y a pas de plus grave erreur que celle-là. Il vaut beaucoup mieux s'épuiser par le travail que de s'encroûter dans l'oisiveté.

Le travail n'est pas agréable aux jeunes. Plus tard, c'est une nécessité. Plus tard encore, c'est un plaisir et finalement une nécessité absolue pour le bien-être physique et intellectuel de l'homme. On ne peut guère voir de spectacle plus lamentable que celui de l'homme qui est arrivé à une certaine fortune et qui s'est retiré de la vie active des affaires.

Il gaspille son temps autour de chez lui, il va de club en club et éprouve un sentiment d'isolement difficile à décrire. Il essaie de tuer le temps pendant le jour, car ses camarades sont occupés par leurs affaires et, le soir venu, il est prêt à rechercher le plaisir.

D'autre part, ses camarades ont autre chose à faire et notre ami retiré des affaires se demande ce qu'ils ont contre lui.

Il s'aperçoit qu'il y a loin de ce qu'on se figure à la réalité. L'argent ne sert qu'à procurer les moyens de vivre. Quand vous avez assez pour acheter les choses nécessaires à vous procurer du confort et à vous faire jouir de la vie, le surplus n'est rien. L'homme d'affaires devrait travailler et préparer l'avenir de manière qu'en cas de maladie il puisse se procurer tout le confort voulu et voyager pour recouvrer la santé.

L'homme qui désire être heureux devrait s'arranger de manière à en assigner à ses subalternes à prendre en mains la direction des affaires; il pourra ainsi abandonner cette direction et la reprendre comme il lui plaira.

L'idéal pour un homme de soixante ans est de pouvoir voyager au gré de sa fantaisie, travailler quand il le désire, consacrer son temps à quelque idée favorite, si tel est son plaisir. L'homme qui encaisse, porte son argent à une banque et s'abstient de tout travail décline rapidement.

Le cultivateur qui s'enrichit se transporte à la ville et, à moins qu'il n'ait quelque occupation comme le jardinage, l'achat et la vente de marchandises, il offre un triste spectacle. Après son lever, il prend son déjeuner, se rend à la gare de chemin de fer pour voir passer un train, revient chez lui, taillade un morceau de bois, va de nouveau voir passer un train, rentre chez lui: voilà son occupation tout le long du jour. Au bout d'un an, on peut le voir s'appuyer sur une canne et cela simplement parce qu'il n'a aucune occupation régulière. Il est très porté à descendre en lui-même et il se découvre bientôt des maladies auxquelles il n'aurait jamais songé auparavant. Il fréquente, par sympathie, des personnes dans la même condition que lui. C'est un exemple bien connu de tout le monde.

Si vous désirez vivre longtemps et être heureux, arrangez-vous pour que d'autres fassent la partie pénible de vos affaires, et ayez toujours un bureau où vous avez des devoirs à accomplir, que ces devoirs aient de l'importance ou en aient peu. Une occupation est le plan de la nature pour rendre les hommes heureux. Si vous avez tout l'argent qui vous est nécessaire, donnez-vous une occupation quelconque, livrez-vous à quelque passe-temps ou à quelque travail scientifique qui absorbe votre attention.

C'est un spectacle bien triste que celui d'un homme encaissant de l'argent puis restant oisif dans l'idée fallacieuse qu'il en prendra à son aise tout le reste de sa vie. En réalité cet homme connaît tout bonnement les jours jusqu'à l'heure de sa mort. Il n'y a rien là-dedans.

LES JOURNAUX COMMERCIAUX

On a beaucoup parlé, on a beaucoup écrit sur la valeur des journaux commerciaux; le sujet n'est donc pas très nouveau, mais il est digne de l'attention de la réflexion de tout homme qui agit dans le commerce, quelle que soit sa partie, car il n'est pas une seule branche du commerce qui n'ait ses journaux spéciaux.

Ceci est vrai de toutes les branches. De quelque manière qu'un