

L'ENSEIGNEMENT DU COMMERCE AUX FEMMES

La séance d'inauguration du cours d'affaires à Laval a eu lieu mercredi, le 22 avril, dans la Salle des Promotions de l'Université Laval à 8 heures du soir.

L'hon. juge H. Gervais, professeur de droit commercial à Laval, a fait une conférence sur le fonctionnement de ce cours. M. le chanoine Dauth, l'initiateur de cette chaire d'enseignement, a aussi adressé la parole. Un joli programme musical a été exécuté par des artistes que le public ne se lasse jamais d'entendre. Mmes Desmarais et Paquin, Mlles Chamberland, Giroux, etc., étaient au programme.

L'assistance était nombreuse et s'en est retournée absolument convaincue du succès de cette oeuvre.

LES DANGERS D'UNE ORGANISATION DEFECTUEUSE.

Erreurs d'appréciation.

L'organisation telle que nous la préconisons est souvent appelée "Organisation scientifique" et l'épithète convient parfaitement au substantif qu'elle qualifie, sans hyperbole et sans pédanterie.

L'organisation est si bien une science que ses principes immuables pourraient être exprimés par des axiomes et par des théorèmes.

En voici deux dont la démonstration est quotidiennement fournie par l'expérience universelle:

1° Le premier souci du chef d'une maison en période d'installation est l'organisation des services.

2° L'importance de la maison ne doit pas entrer en ligne de compte lorsqu'il s'agit de fixer les bases de l'organisation.

Ces deux théorèmes ont pour corollaire une proposition dont l'exactitude est aisément vérifiable:

Il n'existe qu'une espèce d'organisation dont les règles sont applicables à toutes les entreprises, sans aucune exception.

D'ailleurs toute hiérarchisation du Commerce et de l'Industrie est arbitraire et conventionnelle.

Où finit le "Petit Commerce?" où commence le "Moyen?"

Quelles sont les caractéristiques du "Grand Commerce?"

N'avons-nous pas de nombreux exemples de maisons aujourd'hui très importantes et de notoriété mondiale dont les origines sont des plus modestes?

Or, lorsqu'on étudie la marche ascensionnelle de ces entreprises, on est assuré de trouver comme cause première de leur brillant essor un souci persévérant de l'organisation méthodique, car si le mot est d'utilisation récente en pareille matière, la chose est aussi ancienne que le commerce lui-même.

L'humble marchande de journaux qui puise dans sa caisse le billon nécessaire à ses dépenses alimentaires et qui ne tient aucun compte de ces soustractions, n'est pas organisée. Toute proportion gardée, elle se cause à elle-même un préjudice analogue à celui qu'un caissier peu scrupuleux cause à son patron en "empruntant" à sa caisse des sommes qu'il a la formelle intention de reverser en temps opportun. L'opportunité, dans un pareil cas, ne se présente jamais et les lacunes restent béantes jusqu'au jour de la débâcle.

Ce n'est pas par l'amour du paradoxe que l'on a choisi l'exemple de la marchande de journaux, mais bien pour ramener le problème de l'organisation à son expression la plus simple.

Comme tout commerçant, notre femme d'affaires dirige un service d'achats, un service de vente, tient une comptabilité et doit faire la part des frais généraux. Dans la plupart des cas elle est agent acheteur pour une certaine catégorie de marchandises, dépositaire privilégiée pour un autre genre de publications. Son commerce comprend donc deux affaires bien différentes, nécessitant des comptes spéciaux et une comptabilité divisée en deux parties n'ayant aucune relation commune.

Supposons que la marchande en question ait annexé à la vente de ses journaux et de ses livraisons un rayon de jouets et de menus articles, elle se trouve à tous les points de vue dans la même situation que le directeur d'une maison considérable vendant des articles de provenance et d'usages absolument différents.

Faute d'organisation elle s'expose à ne pas pouvoir faire honneur à ses engagements vis-à-vis de ses fournisseurs de jouets, bien que cette branche de son commerce soit des plus prospères...

Mais le danger d'une organisation défectueuse apparaîtra plus clairement dans l'exemple suivant dont nous garantissons la rigoureuse authenticité.

Un commerce florissant.

Dans une ville de l'Ouest, de moyenne importance, un magasin de meubles avait su se gagner la majeure partie de la clientèle régionale.

Ses procédés commerciaux étaient des plus simples: les articles provenaient de différentes fabriques et étaient revendus avec un bénéfice de 40 pour cent. Les frais généraux une fois payés, le propriétaire du magasin encaissait bon an mal an un bénéfice de 15 à 20 pour cent.

Il importe de remarquer que les employés supérieurs de la maison n'étaient autres que les parents immédiats du directeur.

Ce dernier conçut un jour des projets ambitieux parfaitement réalisables. Propriétaire d'un terrain aux portes de la ville, il eut l'excellente idée d'y faire construire un entrepôt et des ateliers de réparation.

Le chiffre des affaires augmenta sensiblement au cours de l'année qui suivit ces innovations.

—Pourquoi ne fabriquerais-je pas mes meubles moi-même? se dit un jour notre directeur.

Le bénéfice que mon fabricant retire des livraisons qu'il me fait me sera de la sorte assuré.

En raisonnant ainsi notre homme commettait une première erreur. Ses fournisseurs, installés depuis de longues années, fabriquaient certainement leurs articles dans des conditions irréalisables pour un débutant.

Quoi qu'il en fût, il fit édifier une usine, acheta des machines très modernes et embaucha d'excellents ouvriers. Le travail ne fit d'ailleurs pas défaut. L'industriel de fraîche date se félicita, en conséquence, d'avoir suivi son heureuse inspiration et agit à la manière de Perrette escomptant les bénéfices qu'elle devait tirer de la vente de son pot au lait.

—Dans dix ans je serai riche... disait-il à tout venant.

Or, les dix années sont aujourd'hui écoulées et loin d'être riche le fabricant passe des nuits blanches à toutes les dates de fortes échéances. Les machines dont il était si fier sont presque toutes inertes maintenant et ne gagnent même plus le loyer de l'emplacement qu'elles occupent inutilement.

Cependant, le magasin de vente est toujours bien achalandé.

Où donc le ver rongeur git-il dans cette organisation?

La réponse à cette question est bien simple:

Il n'y a pas d'organisation.

On s'est en effet contenté de maintenir l'organisation