

POUR AMÉLIORER LES AFFAIRES

Une caractéristique distincte de l'homme de progrès est qu'il améliore toujours quelque chose quelque part. Il a en horreur une détérioration possible et il sait combien il est démoralisant de se trouver dans un milieu inférieur.

L'erreur que font la plupart des hommes est de penser qu'ils doivent améliorer leurs affaires dans leur ensemble, de quelque manière mystérieuse, afin de progresser. Ils ne savent pas la force magique qu'il y a à s'occuper sans cesse et partout de petites améliorations. C'est l'effort fait pour améliorer de petites choses qui compte.

Commencez chaque matin avec la détermination de faire mieux que la veille. Prenez la résolution de quitter, le soir, votre bureau, votre manufacture ou toute autre place d'affaires, en laissant les choses en condition un peu meilleure qu'elles n'étaient la veille. Faites chaque jour une amélioration quelque part, et vous serez surpris de voir la transformation opérée dans vos affaires pendant l'année.

En outre, cette habitude d'améliorer constamment les choses est contagieuse. Vos employés vous imiteront et essaieront de faire, chaque jour, un travail meilleur.

L'homme qui est une inspiration perpétuelle pour tous ceux qui l'entourent, a un avantage considérable sur celui qui déprime, qui décourage constamment les autres, qui tue l'ambition par ses critiques et son jugement sévère.

Si vous pouvez inciter vos employés à faire volontairement de leur mieux, vous aurez des alliés puissants dans votre travail.

Affichez dans votre bureau cette phrase: "Où puis-je faire une amélioration aujourd'hui?" et regardez-la chaque matin.

Je connais un homme qui a adopté cette devise de bonne heure dans sa vie; elle a été une inspiration perpétuelle pour lui. Vous pouvez en voir les effets sur tout ce qu'il fait. Il essaie toujours de faire mieux. Il en résulte que ses aptitudes se sont développées plus que chez tout autre homme. Pour lui il n'y a pas de travaux à demi finis ou négligés. L'achèvement est ce qui caractérise tout ce qui se fait dans son établissement. Rien ne semble le tracasser autant qu'une journée où il a peu travaillé ou qu'un ouvrage mal fait.

(Success).

Sauce Tabasco

MM. L. Chaput, Fils & Cie ont accepté l'agence des manufacturiers de la sauce Tabasco—Moss' Club Sauce New Iberia.—On peut juger de l'importance de la manufacture et de la qualité du produit par ce fait que la New Iberia Co. vient de prendre à San Francisco un ordre de 1,500 caisses représentant une valeur de \$31,000.

LA FRANCHISE DANS LA PUBLICITE

On peut se rendre compte de l'évolution morale des idées en affaires par une étude comparative de la publicité d'aujourd'hui et de celle d'il y a vingt ans. Autrefois, on pensait, même dans les maisons de haute réputation, que ce qu'il fallait, dans la publicité, c'était de commencer une annonce par quelque phrase saisissante n'ayant aucun rapport apparent avec les marchandises annoncées, puis, par une transition adroite, d'amener le lecteur qui n'était pas sur ses gardes, au sujet même de l'annonce. Le genre qui prévaut aujourd'hui consiste à bien faire connaître, dès la première phrase, ce qui est offert en vente. Autrefois l'annonceur commençait par offrir un voyage gratuit au pôle Nord et finissait par parler de glacières.

Maintenant la première chose qui frappe la vue est une vignette et le mot "Glacières." Que ce changement soit dû à une reconnaissance générale du manque de valeur morale de la première méthode ou au fait que, par la deuxième, on vendait plus de glacières, il n'en demeure pas moins vrai que cette volte-face du côté de la franchise n'a pas été sans effet moral sur l'attitude en affaires d'une manière générale.

LE CREDIT

Aucun facteur n'est aussi nécessaire que le crédit dans le commerce et aucun facteur n'est aussi nécessaire que la franchise pour obtenir du crédit.

Il est relativement facile d'obtenir du crédit une première fois, mais l'art consiste à maintenir ce crédit.

Le jeune homme qui dit: "Je ne désire pas de crédit, j'achète et je vends au comptant," fait une erreur. Il est bon de payer promptement, mais n'établissez pas un système de paiement au comptant, car plus tard, quand vous demanderez du crédit, vos créanciers penseront que quelque chose va mal.

Ménagez-vous du crédit, que vous en ayez besoin ou non. Le crédit est une bonne publicité et une aide fréquente.

Mettez un délai raisonnable au paiement de vos factures, mais ne manquez pas de les payer.

Quand vous recevrez une lettre brève, brutale, vous demandant un règlement, allez voir votre créancier, fixez une date de paiement, et tenez votre engagement.

Ne déclarez pas la somme que vous désirez payer, à moins que vous ne soyez sûr de pouvoir la payer. Mais indiquez la date exacte du paiement et ne manquez pas à votre parole.

Supposez qu'un homme vous doive \$100, que vous lui réclamiez cette somme et qu'il vous dise: "Voilà \$10 en acompte; tel jour je ferai un autre versement et, aussi souvent que je le pourrai, je

vous paierai quelque chose jusqu'à ce que ma dette soit entièrement acquittée.

Vous ne vous fâchez pas contre cet homme, voyant que ses intentions sont bonnes et qu'il fait de son mieux.

Tant que votre créancier obtient de vous quelque chose chaque fois qu'il vous écrit, cela le maintient en bonnes dispositions.

Si vous devez plus que vous ne pouvez payer avec l'argent liquide dont vous disposez, faites des paiements au pro rata à tous vos créanciers. Ecrivez une lettre dans laquelle vous direz que rien ne vous plairait plus que d'envoyer un chèque pour le montant total de votre dette, que ce paiement prouve votre bonne volonté et vos intentions loyales.

Restez en contact personnellement avec vos créanciers. Parlez-leur de vos plans et de vos projets. Dites toujours la vérité.

Il y a du sentiment en affaires. Les créanciers sont gens de coeur et animés de bonnes intentions.

Ils apprécient les relations amicales et spécialement la reconnaissance. Ne croyez pas un mot de ce dicton absolument contraire à la vérité. "Il n'y a pas de sentiment en affaires."

Ne vous fâchez pas quand on vous réclame de l'argent. Admettez que vous êtes en retard dans vos paiements et dites à votre créancier que, pour compenser votre lenteur, vous avez une bonne mémoire, que vous savez apprécier les choses et que quelque jour vos achats seront beaucoup plus considérables; ceux qui sont vos amis maintenant en auront certainement le bénéfice quand le moment viendra où vous n'aurez plus besoin de faveurs.

Une conversation franche, honnête a la plus grande importance. L'homme qui accorde du crédit se souvient de l'homme sincère et prend son compte sous sa protection. Il s'intéresse à votre succès quand ce succès a lieu.

Il arrive souvent que le débutant en affaires trouve le plus facilement du crédit dans une banque ou chez un petit manufacturier. Il est plus facile d'entrer en relations avec le petit créancier qu'avec le gros financier indépendant.

La grande banque pèse tous ses actes. Elle exige des garanties. Votre compte dans une grande banque n'est qu'un détail accidentel, et le caissier est froid et insensible.

La petite banque vous accorde plus de temps et d'attention, elle s'intéresse davantage à vous et se souvient de vous mieux que la grande banque.

Évitez de mauvais compagnons. Vous ne pouvez pas aller aux courses, offrir des dîners arrosés de vins fins et inspirer confiance à vos créanciers.

Vous devez vous montrer digne de la confiance qu'ils ont en vous. Il est de votre devoir, cela fait partie du contrat, d'être franc et digne de confiance.