

Celui qui ne possède pas cet instinct peut s'élever de plusieurs échelons par la simple force de sa volonté et par son désir d'apprendre. Cet instinct commercial a une grande valeur pour le commis de magasin, mais il peut réussir, tout au moins jusqu'à un certain point, quand même il n'est pas très bien doué sous ce rapport, comme il peut aussi échouer s'il est mieux doué et si cet instinct commercial n'est pas soutenu par l'honnêteté, la force de caractère et la constance.

Les commis s'élèvent ou s'abaissent et disparaissent des affaires. Peu d'entre eux peuvent espérer rester où ils sont pendant un temps assez long, et peu devraient le désirer. Soyez certains, commis de magasin, que vous ne resterez pas de nombreuses années derrière un comptoir. Vous pouvez, par vos efforts sincères, vous élever à une position de confiance, où vous gagnerez de l'argent; vous pouvez aussi disparaître complètement du monde commercial, et le temps que vous y aurez passé sera du temps entièrement perdu. Si vous voulez être commis de magasin, mettez tous vos efforts à remplir votre tâche. Apprenez à fond le commerce dans tous ses détails, si vous le pouvez; saisissez les occasions qui vous sont offertes pour augmenter vos connaissances et raffermir votre volonté de bien faire. Ce temps-là ne sera pas perdu.

BANQUE NATIONALE

La Banque Nationale vient d'ouvrir deux succursales: l'une à Matane et l'autre à Trois-Rivières.

Celle de Matane, comté de Rimouski, dessert les localités suivantes: Ste-Anne des Monts, Cap-Chat, Sanday-Bay, Rivière-Blanche, Méchins, Capucins, Ste-Félicité et Petit-Matane. M. J. E. M. Robert est le gérant de cette succursale.

La succursale de Trois-Rivières a pour gérant M. R. O. Gilbert, les localités qu'elle dessert sont: Yamachiche, Champlain, Bécancourt, Gentilly, St-Grégoire, Batiscan, Ste-Angèle de Laval, Ste-Gertrude, St-Etienne des Grès, St-Maurice, Co. Champlain, Cap-de-la-Madeleine, St-Maurice-des-Forges, Pointe du Lac et Blandford.

L'ESCOMPTE DES CHEQUES

Il est avantageux d'être toujours accommodant, mais il y a des moments où il est bon de considérer d'abord lequel de deux intérêts en conflit il faut servir le premier. La commodité de nos clients et de nos associés en affaires ne devrait pas souffrir sérieusement du fait que nous nous rendons aux requêtes multiples d'étrangers ou

même de personnes de connaissance, dont nous pouvons très bien connaître la situation commerciale, mais qui ne sont pas des clients dans toute l'acceptation donnée à ce mot.

Les magasins de campagne, en particulier où il y a peu de facilités pour les opérations de banque, ou même où il n'y en a pas du tout, sont sujets à être assaillis des requêtes de personnes qui demandent à faire escompter leurs chèques. Quand on connaît bien la responsabilité de toutes les parties, il peut n'y avoir à cela aucune objection, tant que le marchand ne laisse pas baisser sa monnaie disponible assez pour gêner ses propres transactions avec ses clients; une telle manière de faire non seulement lui causerait de l'inconvénient, mais priverait ses clients d'une commodité à laquelle ils ont droit de préférence à un étranger.

Il se peut que vous attendiez bientôt d'autres fonds, soit d'un débiteur, soit même de la banque. Ce n'est pas une raison suffisante: attendez que ces fonds soient arrivés. Leur envoi peut être retardé, et ce n'est pas dans l'attente des événements que se font les affaires. Si le détenteur du chèque veut bien attendre que les fonds soient arrivés, vous pouvez alors le lui escompter, sans inconvénient; sinon, laissez-le s'adresser ailleurs. Vous devez vous occuper d'abord des personnes qui viennent faire des achats et être accommodant pour elles en premier lieu.

Établissez comme règle, et n'y dérogez pas, de ne pas escompter de chèques quand cette transaction fait descendre vos fonds disponibles au-dessous d'un point fixé, que votre expérience en affaires vous a indiqué comme une marge à ne pas dépasser. Quelques marchands fixent ce point à une certaine somme, d'autres à un certain pourcentage de la moyenne d'affaires faites la semaine précédente.

Un marchand dans un petit village disait à l'auteur de cet article qu'il n'osait jamais rester avec moins de cinquante dollars dans sa caisse. Ce chiffre serait ridiculement bas pour certains marchands; pour d'autres, il pourrait représenter le montant des affaires faites au comptant pendant plusieurs jours. Il est impossible d'établir une règle fixe pour tous les marchands; chacun devrait se fixer sa propre règle d'après la connaissance personnelle qu'il a acquise de son commerce, et ne pas dévier de cette règle.

L'HABITUDE DE L'ÉCONOMIE

L'habitude de l'économie est plus importante que la somme économisée, surtout au début. Ceux qui prennent continuellement la résolution de com-

mencer quelque jour à économiser, et leur convenance, font rarement des économies. Ceux au contraire qui ont l'habitude d'économiser régulièrement, trouvent qu'il est possible de le faire même dans les conditions les moins favorables. Les plus petites sommes mises de côté d'une manière systématique forment à la fin un montant surprenant.

Certains ouvriers, sans jamais être dans l'opulence, ne sont jamais sans argent ou sans le support moral que donne un petit capital de réserve. Ces hommes ont acquis l'habitude d'économiser et trouvent facile de la conserver, comme toute autre habitude. L'homme qui reçoit le plus faible salaire dans un magasin ou un bureau est souvent celui qui possède le plus d'argent à la banque, dans cette catégorie de travailleurs. D'autres, beaucoup mieux outillés pour faire des économies, ne savent jamais ce que c'est que de pouvoir disposer d'un dollar le jour de la paye. Ceux-ci, bien que capables et vigoureux, devraient envisager la possibilité pour eux de perdre de bonnes occasions de gagner de l'argent par manque de fonds, la certitude de la vieillesse ou de la mort.

Pour cette catégorie d'individus, il y a peu à espérer, à moins qu'ils ne reconnaissent leur erreur et qu'ils ne la corrigent, bien que le fait qu'ils sont parfois prévoyants, laisse place à l'espoir. Ceux qui ne se soucient pas d'économiser ou ne veulent pas le faire jusqu'à ce que cette action soit devenue facile, peuvent acquérir de la sagesse en matière financière par suite d'un besoin soudain, imposant le sacrifice de l'indépendance ou du respect d'eux-mêmes, par la nécessité de solliciter l'aide d'un ami, ou même encore par un regret plus cuisant d'avoir dépensé et gaspillé si légèrement de l'argent.

Quant à la foule nombreuse de ceux qui ne réfléchissent pas, qui, ayant toujours l'idée de mettre quelque chose de côté dans quelque temps, ne font ce temps de plus en plus loin dans l'avenir, pour ces hommes il n'y a qu'une règle sûre à suivre:

Commencez aujourd'hui—non pas la semaine prochaine, ni demain—et mettez de côté quelque chose sur chaque paye. L'habitude, une fois prise, est une trouvée inappréciable sous de nombreux rapports; une réduction de salaire correspondante établirait la possibilité de vivre sans la somme mise de côté, à cause de la promesse sage de ne pas faire. L'épargne résultante peut éliminer toute la différence entre le confort et la gêne, les dettes et la libération, la prospérité et l'insuccès, au moment où on s'attend le moins à avoir une partie de sa valeur.