LES VACANCES

définies. Cette attitude envers les employés est, à mon avis, la base du succès d'un grand nombre de grosses maisons d'affaires. Un grand nombre d'hommes dont les capacités valent un salaire de cent dollars, demeurent des subordonnés à quinze dollars, parce qu'on ne leur a pas donné une certaine latitude et qu'on ne leur a pas permis de développer leurs facultés. L'homme qui est à la tête d'une maison de commerce peut avoir dans un coin de son bureau un employé qui montrerait sa supériorité réelle si on lui permettait seulement d'en faire preuve, si on lui donnait carte-blanc pour faire preuve d'initiative.

Il est bien préférable de choisir un employé jeune, de le faire débiter à un salaire de dix dollars par semaine, de faire son éducation et développer ses facultés que de transplanter un homme d'une affaire dans une autre et de lui donner une position qui le mette à la tête des chefs des anciens employés. Laissez vos employés se développer avec vous. Une fois que vous avez choisi un employé, donnez lui une occasion de se faire valoir et soumettez-le à une épreuve complète; rendez-vous compte de ce qu'il peut faire et dans quelles limites il peut le faire. C'est de cette manière seulement qu'on peut déterminer si un employé convient ou non. Donnez à cet employé une grande latitude et la faculté de résoudre par lui-même quelques petites difficultés; observez les résultats pendant une assez longue période de temps.

L'homme n'apprend que par les erreurs qu'il commet. Un patron devrait s'attendre à ce que ses employés aient de l'initiative et fassent des erreurs, et il devrait encourager cette initiative; il n'y a que de cette manière que des employés peuvent acquérir de l'expérience. Cette méthode de faire vis-à-vis des employés peut être dispendieuse au début; mais c'est la seule école convenable pour arriver à une situation. Aucun homme ne peut apprendre à devenir un tireur émérite sans qu'il ne dépense, en pure perte, des munitions. Le patron devrait supporter les frais des essais faits par un homme nouveau dans les affaires pour montrer ses capacités; cela le paiera à la longue. Si les erreurs continuent et que des résultats positifs ne soient pas obtenus, l'employé doit se retirer. Mais d'un autre côté, si après un essai de cette espèce, un employé donne de bons résultats, il aura sa position assurée. Le point principal est de permettre aux facultés latentes chez tout homme de se développer.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.

Les vacances sont à l'ordre du jour maintenant; et le détailleur qui les oublie et les néglige, ou qui refuse d'en prendre pour lui-même, outre qu'il empêche ses employés de profiter d'un temps de repos libéral, néglige ses propres intérêts et les meilleurs. Il est généralement admis maintenant que les vacances sont devenues une absolue nécessité. Non-seulement cela, mais les hommes d'affaires ont découvert, après une expérience soigneuse, que des vacances de deux semaines pendant les mois chauds d'été sont un placement profitable. Tout employé qui obtient des vacances travaille mieux et prend davantage les intérêts de son patron quand il revient; quelle que soit la manière dont elle est obtenue ou ce qu'elle coûte, la loyauté développée chez les employés est le meilleur placement qu'un patron puisse faire en toute sorte de commerce.

La durée convenable des vacances est une matière à débattre entre patron et employés; mais elle ne devrait pas être moindre de deux semaines. Cette durée n'est pas trop longue pour qu'un homme puisse se reposer. Il faut une semaine pour s'habituer au changement, surtout quand un homme mène une vie active, avant que l'on puisse commencer à tirer des bénéfices de ce changement. Au bout de deux semaines, l'employé sera refait et retournera au travail avec une énergie plus vive et une appréciation plus grande de la considération que son patron a pour lui. Mais, tandis que presque tous les patrons donnent maintenant des vacances à leurs employés, ils ne sont pas toujours aussi bons envers eux-mêmes. Il arrive souvent qu'ils pensent qu'ils ne peuvent se donner de vacances, s'ils en donnent à leurs employés et, il n'y a pas plus d'un mois, l'auteur de cet article entendait un patron se plaindre de ce qu'il avait été obligé de donner des vacances à tous ses employés et qu'il ne pouvait pas, par conséquent, en prendre pour lui-même. Mais son raisonnement était tout-à-fait erroné. Il déclarait qu'il faisait une perte de travail égale au temps de cet employé chaque fois qu'il lui donnait des vacances. Cela n'est pas vrai. D'abord, le travail dans un magasin se fait exactement de la même manière, qu'un employé soit parti ou soit là. En réalité, les employés se partagent le travail consciencieusement ou non, et ce travail se fait avec presque autant de rapidité. La perte est trop faible pour appeler considération. Le patron qui entreprend un argument tant soit peu différent, se trompe. En réalité, il se berne lui-même.

Bien plus, quand les employés reviennent, ils se sentent mieux. Ils ont eu un changement de vie, ils sont maintenant

prêts à reprendre le travail avec une vigueur nouvelle et ils auront une part plus grande que d'habitude dans les affaires de l'automne. Ces résultats sont trop bien prouvés pour demander d'autres arguments. Tout homme qui a été en vacances et tout patron qui a donné des vacances à ses employés, sont assurés de la vérité pratique de ce qui est dit ici. L'homme qui le nie, l'homme qui désire revenir aux anciens temps où les employés travaillaient de quinze à seize heures par jour, non-seulement ne comprend pas ce que c'est que de vivre convenablement lui-même, mais il ne désire pas que les autres soient plus que des esclaves. Les anciens Grecs et les anciens Romains pouvaient peut-être tenir les hommes au travail de cette manière, mais on ne peut plus le faire maintenant et, pour cette raison même, il y a plus de progrès dans le monde des affaires, et la vie est devenue plus digne d'être vécue. Un homme est un homme, et il a le droit d'être considéré et d'être traité comme tel. Une machine est une machine et on peut la faire marcher jusqu'à ce qu'elle soit usée; mais l'époque sera bientôt passée où il sera permis à un homme d'en user un autre dans une série abrutissante de devoirs, dont un seul individu recueille la plus grande partie des bénéfices.

Mais il y a encore le propriétaire du petit magasin qui n'a pas plus d'un employé et qui a besoin de vacances même plus que l'homme qui a un grand magasin et qui peut employer plusieurs commis pour se décharger sur eux de la plus grande partie des détails des affaires. Pour lui, le problème est difficile et il est possible que certains marchands abandonnent sa solution; néanmoins, la majorité de ceux placés dans cette situation peuvent prendre des vacances. Il se présentera quelque moyen de se figurer ce qu'est le travail du magasin et de prendre quelques jours de vacances dans la première partie de la semaine par exemple, puis on pourra retourner au magasin dans la dernière partie de la semaine alors que le commerce est plus actif. Bien entendu, il est impossible à un étranger de vous dire comment il faut conduire vos affaires; mais on affirme que si vous voulez essayer sérieusement de faire quelque arrangement de ce genre, vous pourrez prendre des vacances. Il n'y a pas de raison au monde qui fasse que vous restiez toute l'année sans repos ou sans changement. Vous méritez le repos, votre santé et vos forces en demandent et vous devriez être forcé d'en prendre.

L'auteur de cet article est à la tête d'une affaire qui exige les efforts les plus considérables pour venir à bout du travail qui s'entasse journellement. Bien plus, une partie de ses devoirs consiste