

est sous la présidence du comte Masavoshi Matsukatu et l'entreprise est subventionnée par le gouvernement. Après l'exposition, un musée commercial permanent sera ouvert à Tokio.

Cinquante-trois nouveaux membres ont été présentés, hier, par le comité de propagande.

Ce sont: MM. Anatole Renaud, J. A. Sauvé, Clovis St-Louis, Théodore Malo, H. Sénécal, O. Normandin, C. P. Raymond, Louis Savaria, Achille David, J. G. Picher, Jos. Bonhomme, Ferd. Moretti, V. F. Forgues, D. Rivet, Real Cloutier, Victor Lévesque, A. Leclair, J. J. Petitclair, Nap. Cadieux, Alfred Pion, Alex. Richer, O. A. Pilon, Chas. H. J. Maguire, R. Terroux, G. A. Lapointe, André Loignon, Ernest Loignon, O. P. De Montigny, A. H. Lapierre, Godfroy Latrelle, O. G. Tourangeau, A. O. Quintal, Louis Fortier, Eugène Viau, Albert Trudel, J. B. L. Précourt, W. J. Poupore, Alphonse Piché, A. R. Ranger, H. F. Poirier, Édouard Provencher, Adélar Fortier, P. I. Gagnon, Alfred Guilbault, J. G. Gratton, Jos. O. Quenneville, Chas. H. J. Maguire, Joseph Lamoureux, Antonio Benoit, O. N. Fréchette, Vital Forest, J. A. Houllé, Philippe G. Dupré, Henri Lalonde, Alex. Richer.

TENEZ-VOUS AU COURANT DE VOS AFFAIRES

Tout homme à la tête d'une affaire commerciale est menacé de deux dangers. Son esprit peut planer tellement au-dessus de la partie matérielle de ses affaires qu'il n'ait plus aucun contrôle sur le travail de la journée. Ou bien il peut s'absorber si profondément dans une routine mesquine, des questions de départements, que les choses de la plus haute importance et les belles occasions passent inobservées. Dans l'un et l'autre cas, le drapeau du shérif met un terme à sa carrière commerciale.

Le chemin du succès est situé entre ces deux voies.

Suivez une ligne qui tienne le milieu entre la surveillance de vos affaires et une attention trop grande donnée aux détails. Faites faire le travail, mais prenez le temps de réfléchir et d'établir un plan de conduite.

Chaque département de votre manufacture ou de votre magasin a besoin de vous pendant six jours de la semaine, dit "System," non pas tant de votre présence corporelle, que de votre personnalité; dans chaque département on doit eue convaincu que la plus légère faute dans les ventes, la production, la qualité d'un produit, fera venir le chef qui recherchera à qui imputer la faute et à qui infliger un blâme.

Pour conserver en vous cette croyance de manière à ce qu'elle vous rapporte des profits légitimes, il faut vous tenir

en contact avec vos affaires, il faut les connaître.

Ce n'est pas en examinant votre feuille de balance une fois par mois dans votre bureau que vous y arriverez. Il vous faut des faits détaillés reposant sur une base solide; il faut que vous soyez renseigné le premier sur ce qui arrive dans vos ateliers, à vos comptoirs, dans votre salle d'expédition, dans votre établissement tout entier.

LES DETTES ET LEUR PAIEMENT

Le paiement d'une dette doit être fait le jour de l'échéance et, si un endroit a été spécifié, à cet endroit même. Si aucun endroit n'a été mentionné, le paiement doit être effectué au bureau, ou à la maison d'habitation du créancier, ou dans quelque endroit qu'il se trouve. Il est du devoir du débiteur de trouver son créancier et ce n'est pas le créancier qui doit chercher le débiteur.

Si le créancier est en Europe ou en Chine, dit "Supply World," le débiteur est tenu légalement de le joindre là, ou bien de continuer à payer l'intérêt de sa dette jusqu'au retour du créancier ou jusqu'à ce que le paiement final soit fait.

L'argent doit être payé au créancier en personne, ou à toute personne autorisée à le recevoir. Si la dette est due à une association, le paiement peut être fait à un quelconque des associés. Il peut être fait aussi à un caissier, à un gérant d'affaires ou à toute personne qui, d'après les règlements de la maison, est habituée à recevoir les paiements.

D'ordinaire, le paiement d'une dette ne peut pas être fait entre les mains de la femme ou du fils du créancier; si ces personnes reçoivent de l'argent et le dissipent, ou refusent de le remettre au créancier, celui-ci peut forcer le débiteur à payer de nouveau.

Une dette ne porte pas intérêt avant son échéance, à moins qu'il n'en ait été stipulé autrement dans le contrat. Un billet à ordre pour lequel il n'est pas fait mention d'intérêt, n'en comporte aucun. Mais si ce billet n'est pas payé à l'échéance, l'intérêt est calculé au taux légal à partir de l'expiration des trois jours de grâce, jusqu'au paiement de la dette. Si le billet ou la dette porte un taux d'intérêt inférieur au taux légal, l'intérêt après échéance est calculé au taux légal et non au taux qui avait été convenu.

LES CHEFS DE DEPARTEMENTS

On demandait au propriétaire d'un grand magasin de détail à départements, qui n'avait pas eu l'occasion depuis plusieurs années de demander au moyen d'annonces des chefs de départements, comment il se faisait que chaque département avait à sa tête un expert, et que cependant le magasin était rarement

dans la nécessité de prendre des gérants en dehors de ses propres employés. Voici quelle fut son explication, dit un confrère:

"Comme gérants de départements, nous n'employons que des hommes de premier ordre, des experts dans leur propre ligne. Comme d'habitude ces hommes ont été entraînés dans nos propres magasins et nous les y avons mis à l'épreuve. Nous trouvons que les hommes qui ont fait leur apprentissage chez nous et qui sont au courant de notre commerce conviennent mieux à nos affaires que des étrangers. Ils comprennent les qualités des marchandises et leur quantité mieux que des gens provenant du dehors.

"Nos chefs de départements sont entièrement responsables de leur service. Ils achètent leurs marchandises quand et où ils veulent. La seule restriction que nous leur imposons est dans le capital dont ils peuvent disposer pour leur département. C'est une chose, bien entendu, que nous devons contrôler.

"Outre que nos gens font de meilleurs gérants que des étrangers, nous croyons qu'il est d'une bonne politique de donner les premières chances d'avancement à nos propres employés. Des hommes qui ont été avec nous pendant un certain nombre d'années et qui nous ont toujours été fidèles méritent d'obtenir les bonnes places, les premiers. De plus, il y a toujours quelque chose d'avantageux à attendre d'eux quand ils savent qu'on pensera à eux pour l'avancement.

"Quand nous mettons un homme à la tête d'un département, nous lui disons sans détours que son avenir dépend entièrement de ce qu'il fera dans son département. Nous ne mettons pas un homme à une place de ce genre, à moins que nous ne soyons sûrs de pouvoir nous fier à son jugement. Aussitôt qu'il est devenu gérant, nous lui laissons la direction complète de son service.

"Il achète les marchandises et les marque aux prix qui lui semblent bons. Si ces marchandises ne se vendent pas ou, si pour une raison quelconque, il désire faire une réduction de prix, il consulte son propre jugement. Tout ce que nous demandons, c'est qu'à la fin de l'année il produise de bons résultats, et généralement nous obtenons ces résultats. Nous pensons qu'un homme qui n'a qu'un seul département à surveiller et qui est un expert dans cette ligne, est plus à même d'acheter et de fixer le prix des marchandises pour ce même département, qu'il ne pourrait le faire pour vingt départements.

N'IMITEZ PAS L'ECRITURE DES AUTRES

Un correspondant du "Denver News" raconte comment il a été congédié d'une position, pour une chose qu'il considérerait comme un devoir et non comme une