

QUESTION D'APPROVISIONNEMENT

Une différence dans le prix du fret, fait également une différence sur le prix de coût de la marchandise.

Quand un marchand peut par une voie quelconque diminuer le coût de transport, il a avantage à employer la voie la plus économique. Quand il peut, par voie ferrée, s'assurer des approvisionnements nécessaires à son commerce pendant que les frets sont au tarif d'été, il aurait tort, au point de vue de ses intérêts, d'attendre que les tarifs d'hiver soient en vigueur.

Toute économie dans ce sens est un profit clair.

Mais il y a des marchands qui poussent trop loin l'économie qu'ils peuvent réaliser sur les frais de transport, si loin même que ces économies se transforment en perte.

De ce que les frets d'hiver sont plus élevés que ceux d'été, il ne s'ensuit pas qu'il ne faille pas en pas se faire expédier des marchandises sous prétexte que les frets d'hiver sont onéreux. Le prix du fret n'est, dans la plupart des cas, que de peu d'importance relativement au prix de la marchandise elle-même. Quant une marchandise menace de faire défaut, il n'y a donc pas à hésiter, il faut plutôt que de manquer des ventes, s'approvisionner de cette marchandise.

Une personne, qui connaît bien le commerce des campagnes avec lequel elle est en relations constantes d'affaires, nous dit qu'un bon nombre de marchands, quand arrive la fin de la mauvaise saison, manquent complètement de certaines sortes de marchandises et attendent, pour faire expédier leurs ordres que les tarifs d'été soient remis en vigueur, c'est-à-dire au 1er avril.

C'est un mauvais calcul. En principe, jamais un marchand ne devrait manquer complètement d'un article de vente habituelle. S'il en manque, il perd des ventes et les profits qu'il aurait réalisés sur ces ventes. Si un même client lui demande inutilement à deux ou trois reprises différentes des marchandises absentes, ce client est porté à croire que le marchand est négligent, qu'il fait les affaires en amateur et non en vrai commerçant. Il prend l'habitude d'aller chez un autre marchand mieux approvisionné et change souvent ainsi de fournisseur.

Ne vaut-il pas mieux payer un peu plus cher de fret que de perdre des ventes et ces profits, donner une mauvaise impression de soi-même à ses clients et risquer de les éloigner?

Poser la question c'est la résoudre.

Puisque nous parlons ici de la question des approvisionnements, rappelons qu'au début du printemps, quand reviennent les frets bon marché il en est comme à l'automne, alors que les frets vont être plus onéreux; tout le monde veut être servi à la fois pour profiter des taux de fret les plus bas.

Un marchand sait assez longtemps à l'avance les quantités de marchandises qui lui sont nécessaires pour le commerce de la saison, il peut donc envoyer ses commandes à ses fournisseurs sans attendre l'époque à laquelle les marchandises devront être expédiées. Ce faisant, il peut être assuré que ses marchandises lui parviendront au moment où il en aura besoin, tandis que si ses commandes arrivent après beaucoup d'autres, il devra attendre son tour pour qu'elles lui soient livrées.

Tous les ans le mois de mars apporte des quantités de fortes commandes venant de toutes parts, toutes avec l'indication qu'elles devront être expédiées le 1er avril, le commerce de gros ne peut cependant, malgré la meilleure volonté du monde, satisfaire tout le monde le même jour. Il sert d'abord les premiers arrivés: le tout est d'arriver dans les premiers.

Plus vous annoncez plus vous serez
à même d'annoncer.

ENCOURAGEZ VOS EMPLOYÉS

Un trop grand nombre de patrons ne se rendent pas compte de l'avantage immense qui résulterait de dispositions amicales entre eux et leurs employés, parceque, sans doute, ils ne voient pas les mauvais effets qu'a au point de vue des affaires tout antagonisme existant entre eux. C'est une vérité bien établie que les employés donneront le meilleur de leur travail à un patron bien disposé qui traite généreusement ses collaborateurs.

On prête à un homme d'affaires les paroles suivantes: " Je n'accepte aucun conseil de mes employés. J'administre mes affaires comme je l'entends et je ne veux ni " si " ni " car " des gens qui travaillent pour moi. Si un employé n'aime pas de faire ce que je lui dis, qu'il s'en aille travailler chez un autre."

Voilà qui semblera à plusieurs un vrai langage d'affaires, mais on ne peut le considérer comme l'expression d'un bon système en matière d'affaires, à moins que cet homme ne sache que tous ses employés sont mentalement incompétents et estimerait dépourvus d'aptitude à présenter des idées dans les intérêts de l'entreprise. Il n'est pas difficile de trouver un homme qui a toujours travaillé pour un tel patron et qui se soit contenté de se conformer sans commentaires à ses désirs. Il avance en âge sans avoir confiance en ses propres capacités, il ne considère pas que ses conseils peuvent être de quelque utilité et à l'occasion on ne peut compter sur lui.

D'autre part, l'employé qui a travaillé pour un patron qui encourage ceux qu'il emploie à lui faire part de leurs idées, en matière d'affaires il n'est pas de lois écrites qui préviennent sûrement tous les cas qui se présentent et il est prêt à agir d'après son propre jugement quand il lui est impossible de consulter son patron. Combien grand est l'avantage de celui qui peut avoir confiance dans ses employés sur celui qui doit toujours craindre qu'en dehors de sa présence ses affaires pourront être négligées.

Les marchands qui, en affaires, sont parvenus au succès le plus grand sont ceux qui ont encouragé leurs employés à penser pour eux-mêmes. Il ne faut pas tourner en ridicule l'employé qui commet une erreur, mais la lui faire remarquer et lui montrer en quoi il s'est trompé. Une sympathie plus grande résultera de cette manière de faire et aura sa répercussion sur le succès de l'entreprise car il est clair qu'il en résultera une coopération qui autrement eût été impossible.

Il ne faut jamais écarter les suggestions dignes d'attention et quand un employé en fait de telles, dit le Shoe and Leather Facts, on devrait lui faire comprendre qu'on lui en sait non pas mauvais gré, mais bon gré. Tout employé aime que ses efforts particuliers ne passent pas inaperçus et soient appréciés et un bon mot du cœur de temps à autre aura bien plus d'efficacité en vue d'améliorer le système de l'entreprise que les continuelles reproches de la part d'un patron qui ne trouve jamais rien de bien.

L'homme qui réfléchit se développe.
Le travail de tête est aussi essentiel au travail manuel qu'au travail intellectuel.
Les affaires d'un homme ou sa profession ne peuvent pas s'élever plus haut que la pensée qui les régit. Etre à la hauteur des circonstances, c'est bien, mais l'homme qui pense plus loin que ses concurrents enlève à tout coup la crème des affaires.