

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL

Bureau de Montréal: 80 rue S.-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 } PAR AN
{ Canada et Etats-Unis . . 2.00 }
{ Union Postale, frs. . . . 20.00 }

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables
à l'ordre du Prix courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT," Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 1er septembre 1916

Vol. XXIX—No 36

LA CONTINUITE DANS L'EFFORT

Nous sommes à la veille de la rentrée des classes. Nos jeunes gens, garçons et filles vont retrouver les bancs de l'école et se remettre au travail avec une ardeur toute nouvelle et une volonté de bien faire admirable. Ah! certes, il n'en est pas un parmi les jeunes collégiens qui ne soit pas, à cette heure, rempli d'un zèle fougueux forgé au sein même du foyer qu'il quitte pour aller, un an durant, meubler son esprit de connaissances utiles et développer son intelligence avide de savoir. L'heure de la "rentrée" est certainement la plus enthousiaste, la plus résolue, la plus pleine de vouloir de toute l'année et si les engagements pris à la minute où le pensionnaire franchit le seuil de la maison d'éducation, étaient suivis à la lettre, nous serions sûrs de retrouver nos enfants étonnamment instruits aux prochaines grandes vacances.

Et en réfléchissant tant soit peu, nous devons nous demander, nous les grandes personnes, à cet instant de l'internement de nos enfants pour l'étude, si ce qui leur fait le plus souvent défaut au cours de l'année scolaire, n'est pas aussi le point faible de nos tempéraments, et si le manque de continuité dans l'effort, n'est pas souvent, la cause de nos déboires, de nos déceptions, de nos insuccès.

Allons, soyons francs avec nous-mêmes, faisons loyalement notre examen de conscience et demandons-nous sincèrement, si d'un bout de l'année à l'autre nous conservons cette attitude ferme, résolue et travaillante qui nous assure des triomphes en affaires.

Ah! la belle chose que le commencement, le début, la naissance d'une affaire! Comme les idées les plus originales nous viennent sous la poussée de l'effervescence qui nous guide! Comme les initiatives les plus inattendues surgissent de nos cerveaux avec une fécondité étonnante! Il semble, de prime-abord qu'aucun obs-

tacle ne puisse résister au feu de nos projets et à l'assemblage de nos arguments. Nous entrons toujours dans une affaire avec un bagage formidable de bonnes résolutions et une volonté qui semble inébranlable. Nous apportons dans l'entreprise que nous embrassons une foi aveugle et même une quantité enfantine d'illusions.

Qu'en reste-t-il, hélas! quelques mois ou quelques années après?

Il ne faut pas se le dissimuler, c'est le propre de l'homme de s'élaner avec impétuosité vers tout ce qui est nouveau, de mettre une dose incroyable de crédulité dans tout ce qui commence, de s'enflammer instantanément à ce qui nous paraît brillant, dût notre enthousiasme ne durer que le temps d'un feu de paille.

Est-ce à dire que toutes les affaires auxquelles nous consacrons nos premiers et nos meilleurs efforts ne méritent pas une pareille considération? Devons-nous conclure qu'il faille rester indifférent aux opportunités qui s'offrent à nous de nous créer un avenir et d'établir une fortune? Oh! que non. Mais cela met en évidence le défaut qui caractérise beaucoup d'hommes et réduit à néant leur travail et leurs ressources; nous voulons parler du manque de tenacité, du défaut de persistance et de constance dans l'effort. Incontestablement, pour réussir en affaires, il faut se donner la peine d'un sérieux effort. Le succès ne vient pas à nous, c'est nous qui devons aller à lui. Celui qui entreprend quelque chose sous l'égide de la plus coupable inertie, ne peut s'en prendre qu'à lui-même de la faillite de ses espoirs et de la perte du capital qu'il aura investi dans l'entreprise. Il faut pour lancer une affaire, une énergie indomptable et un effort prodigieux. Il faut une dose cent fois plus considérable de ces deux qualités pour la maintenir et la faire progresser.

VOS CLIENTS LE CONNAISSENT COMME ETANT

"Continuellement bon"

VENDU PAR VOTRE MARCHAND EN GROS

TABAC
STAG
A CHIQUER