

pour sa franchise; nous pouvons avoir confiance en lui lorsqu'il dit couper ses prix pour liquider son stock à prix réduits. En discutant des prix, il est bon de se rappeler qu'il y a une large place pour des divergences d'opinion en ce qui concerne l'évaluation d'un profit normal. Une personne de jugement sûr qui connaît les nécessités de sa région et qui est capable de prévoir et d'évaluer ces nécessités peut faire plus de profit en majorant de 30 p.c. le prix d'achat qu'une autre personne n'en ferait en le majorant de 50 p.c. Une personne qui n'ignore rien des conditions de sa place d'affaires prévoit la demande de certains articles particuliers pour chaque saison de l'année. Elle les a en stock au moment voulu. Elle n'attend pas que la demande soit dans son plein pour passer ses commandes; elle la rencontre au contraire dès sa première manifestation, obtient une rapide livraison des articles nécessaires et finit sa saison sans avoir des articles à vendre à sacrifice ou à remettre en magasin jusqu'à la saison prochaine.

Prendre en mains un commerce ne signifie pas exécuter minutieusement un travail de huit heures. C'est à un travail continu, un labeur de toutes les minutes que doit s'astreindre le commerçant. Beaucoup de détaillants doivent plus aux plans tracés dans le calme d'une veillée qu'au travail fait de leurs propres mains dans le magasin. Le commerçant soucieux du progrès de ses affaires a souvent en pensée les transactions de la journée, il se remémore son travail et le travail de ses hommes; il calcule et évalue le profit qu'il a fait sur les ventes effectuées, découvre les points faibles de son affaire, relève certaines erreurs et prévoit ce qu'il aura à faire le lendemain. Il recueille les enseignements qui lui sont fournis par ceux qui l'environnent, s'efforce de démêler l'effet probable des événements et des conditions du marché sur le commerce de l'avenir. Or, tout ceci ne peut pas être fait pendant les heures du travail quand le commerçant est occupé par une sollicitation constante et qu'il est absorbé par mille petits détails.

Les bases du succès

Pour arriver au succès en affaires, il faut que l'esprit soit gouverné constamment par des principes fermement établis et qu'un travail constant préside à la réalisation d'une ambition. Les grandes idées peuvent naître soudainement dans votre esprit et y ouvrir de vastes perspectives, mais l'expérience nous apprend que personne ne peut escompter un succès durable si la ténacité et le contrôle de soi-même font défaut. N'hésitons pas à profiter de l'expérience d'autrui. Elevons-nous au-dessus de ce méprisable esprit de jalousie et de suspicion par notre esprit de fraternité. Au lieu de critiquer, de rabaisser et de médire de nos concurrents, disons-nous bien à nous-mêmes que nous sommes en mesure de les limiter, que la concurrence est ouverte à tous. Il est bien certain qu'en tête des commerçants il n'y en aura qu'un qui s'élèvera à la toute première place, mais cela ne nous empêche pas de travailler ferme pour monter et si nous n'arrivons pas au rang le plus élevé, du moins en occuperons-nous un qui sera enviable et nous procurera la satisfaction du devoir accompli. Une observation faite principalement dans les grandes villes peut nous convaincre que la cause principale de beaucoup de faillites réside dans la mentalité particulière de ceux qui faillissent plutôt que dans les conditions contre lesquelles ils ont eu à combattre. Etudiez les méthodes de ceux qui ont atteint au succès et vous verrez qu'ils vont au travail avec un cœur affermi, qu'ils ne se laissent pas emporter par les plaisirs de société, les sports, le théâtre ou autres amusements semblables. Nous ne vou-

lons pas dire qu'on devrait supprimer toutes ces distractions; mais elles ne devraient occuper qu'une place secondaire dans nos esprits et dans nos occupations, car personne au monde ne peut espérer arriver, sans concentrer toute son énergie à la poursuite du but qu'on s'est donné à atteindre. Avant de s'engager dans une ligne de commerce, on devrait se familiariser avec tous les détails que comporte cette ligne, se renseigner sur les différents usages des articles offerts en vente aussi bien que sur leur valeur. N'ayez pas peur d'accumuler trop d'informations, travaillez au contraire à recueillir tous les renseignements qui vous conduiront à savoir où et comment vous procurer vos différents articles aux meilleures conditions.

Deux qualités essentielles

La satisfaction du devoir accompli devrait être un motif suffisant pour agir comme nous l'indiquons. Le sens du devoir apporte avec lui des habitudes constantes et de la ponctualité. On ne doit jamais faire défaut à un engagement, car la ponctualité est la pierre d'achoppement du succès en affaires.

Beaucoup de personnes d'une capacité ordinaire, et sans autre assistance que leur connaissance des conditions des affaires dans leur ligne particulière, doivent à leur persévérance, leur ponctualité et leur économie, des résultats qui peuvent paraître surprenants.

Cette constatation nous amène à dire que nous ne devrions jamais nous montrer découragés, mais que nous devrions faire face à toutes les difficultés et, loin de nous en effrayer, les prendre comme des pierres d'achoppement à la réalisation de nos désirs, car ce qui paraît impossible à réaliser aujourd'hui, peut être aisé à accomplir demain.

Cultivez la droiture et l'honnêteté qui sont indispensables au succès. Ne dites jamais rien sans être certain que c'est vrai et si vous reconnaissez par la suite que votre dire est erroné, n'hésitez pas à l'avouer hautement.

Tous ces principes peuvent se résumer par un seul mot: "avoir du caractère".

On peut ajouter aux qualités mentionnées plus haut, une autre également indispensable, nous voulons dire: l'économie, car, comme chacun le sait, l'extravagance est la cause la plus fréquente de la faillite. Nous indiquerons ainsi cette sorte d'extravagance qui naît des réunions joyeuses, des parties fréquentes avec des amis et qui ne manquent pas de vous éloigner de votre travail. Cette vérité est si généralement admise qu'il ne semble pas nécessaire d'y insister. Le commerce n'est pas un plaisir, mais un moyen d'acquérir la fortune; aussi l'ambition du marchand devrait-elle être de tirer de bons profits de son commerce non seulement pour son propre bénéfice et celui de sa famille, mais aussi pour le plus grand bien de ses employés.

Tout commerçant doit se rendre compte que le commerce est une lutte continuelle et que pour avancer, il faut combattre; nul succès ne peut demeurer d'une façon permanente si l'on n'affronte résolument la lutte; le commerce en détail est devenu aujourd'hui une bataille sans merci du commencement à la fin. Si vous voulez remporter la victoire, vous devez tenir la tête. Mais cette lutte doit être courtoise, vous ne devez témoigner aucune inimitié ou haine contre votre rival, mais contester le terrain chaudement et pincer par le pouce.