

L'ambition chez certains tempéraments, est une qualité ; chez d'autres, elle devient avec le temps, non seulement un défaut, mais un vice. C'est l'ambition qui, de fait gouverne le monde, et qui fait désirer à tout individu de passer d'un deuxième rôle à un premier. Malheureusement le tempérament est là, et un bon deuxième ne peut pas toujours arriver bon premier ; car la confiance en soi n'est pas toujours un élément de succès. Pour ceux de nos jeunes amis qui rêvent une émancipation prochaine qui, peut-être, ne serait qu'une sujétion, nous ferons quelques considérations qui peuvent avoir leur côté utile. De prime abord, il faut dire que le manque d'expérience du genre d'affaires à entreprendre est une cause absolue de perte de temps et de ruine à courte échéance. Quelques jeunes gens se figurent au bout de deux ou trois ans d'apprentissage être en mesure de conduire un commerce beaucoup mieux que les vieux réactionnaires. Ils ont tort cent fois, et ils le reconnaîtraient bientôt si les bœvnes qu'ils font étaient payées à même leur bourse.

Une fois son apprentissage fini, celui qui veut faire son nid en affaires, doit se demander si réellement il possède les qualifications indispensables au succès. Un individu peut être un magnifique acheteur et un vendeur hors ligne, et cependant ignorer le premier mot des détails financiers de son entreprise. Une foule de questions aussi peu importantes que peu complexes demandent dans leur solution l'expérience qui s'acquiert par le temps et le travail. Une fois qu'il a pris la résolution de s'établir, un jeune homme se doit à lui-même d'étudier tous les éléments qui mènent au succès. Il lui incombe d'étudier sa clientèle possible, ses ventes, les dépenses de son négoce et la moyenne probable de ses profits ; il devra dès le début calculer ses chances de rejoindre les deux bouts à la fin d'une année. Mais pour cela il ne devra pas baser ses calculs sur les chiffres du patron chez qui il est employé. La modestie doit être un peu son inspiratrice et il doit s'estimer très heureux de pouvoir en arriver à faire ses frais en un an. Ce qu'il faut éviter c'est de commencer avec un capital insuffisant. Les conséquences d'une telle erreur sont désastreuses. Il est de nécessité première que celui qui s'établit puisse au moins faire argent comptant l'achat de son premier fonds.

Que de faillites, les fournisseurs en gros préviendraient si cette règle était observée. Il serait même prudent d'avoir une réserve de 50 p. c. de la valeur du premier fonds acheté. Ce que l'on fera plus tard importe peu au début ; si l'on ne tient pas à faillir quelques mois plus tard, il est utile que les premières marchandises achetées soient libres de toute charge. S'il est impossible d'agir de la sorte, mieux vaut retarder son établissement et rester commis très longtemps que d'exposer des économies péniblement amassées, mais insuffisantes pour couvrir un premier stock en entier. Les premiers achats doivent être faits avec une prudence extrême ; le manque de prudence, le refus d'un bon conseil, l'excès de confiance en soi amènent d'amères déceptions. Il faut éviter de se

charger d'un trop plein d'effets dont la vente est longue et qui coûtent des intérêts, afin de n'être pas forcé de reporter du stock d'une saison à l'autre : mais pour cela il faut tenir compte des données de l'expérience des vieux.

Une grande réserve doit être exercée dans les premiers frais d'établissement ; sans doute il est inconvenant de chicher sur les moyens de donner de l'attrait à un magasin, mais entre la parcimonie et le luxe il y a un juste milieu. Celui qui en s'établissant, prend la détermination d'éviter les trop longs crédits et d'arriver graduellement à faire des achats comptant réussira. Dans le traitement de la clientèle, il faut savoir dire non à propos, afin de ne pas compter dans ses livres des crédits louches. Puis enfin, il faut donner l'exemple du travail. Les données qui précèdent peuvent paraître banales ; mais cependant elles sont essentielles, et malheureusement on en fait peu de cas le plus souvent. Il est utile que les jeunes gens se les gravent dans la mémoire afin de passer maîtres ; autrement ils ne contribueront qu'à perpétuer deux inconvenients dont le commerce souffre actuellement ; le défaut de capital et le défaut d'expérience.

Les remarques contenues dans cet article sont d'une justesse qui frappe tout le monde. Elles conviennent surtout aux jeunes gens qui veulent se livrer au commerce, mais en y regardant de près on trouve qu'elles peuvent s'appliquer aux cultivateurs. Combien d'entre eux vendent quelquefois de magnifiques propriétés pour se livrer au commerce, sans avoir la moindre expérience du métier. Ils prétendent, par un travail moins dur que celui de la culture, arriver plus vite à la fortune, et ils engagent dans le commerce le capital de leur propriété vendue à vil prix, pour aboutir après quelques années, quelques mois même, à une faillite désastreuse. Combien d'autres ne se font aucun scrupule de s'endetter sans fin chez les marchands, jusqu'à ce qu'un bon jour leurs créanciers leur enlèvent le patrimoine de leurs pères, et les forcent d'émigrer aux États-Unis. S'ils suivaient le conseil donné par l'expérience, à ceux qui veulent s'engager dans le commerce, s'ils n'achetaient pas plus qu'ils n'espèrent raisonnablement payer à la fin de l'année, verrait-on tant de terres vendues par ordre de cour, et les propriétaires et leurs enfants réduits à servir de manœuvres chez des étrangers.

Il est plus facile, dira-t-on, de donner ces conseils que de les suivre ; un cultivateur peut-il bien se dispenser d'acheter une foule de choses chez les marchands, une foule de choses dont il ne peut se passer ? Nous l'admettons sans peine, mais que l'on admette aussi qu'en général, les cultivateurs n'y regardent pas d'assez près, quand il s'agit d'acheter à crédit.

Y a-t-il quelque chose de plus rare chez eux qu'une sage économie, qui consiste à régler les dépenses sur les revenus. Que de déboursés extravagants pour se procurer des articles de luxe. Nous ne parlons pas ici du luxe des femmes, car nous sommes d'opinion que le luxe des hommes est bien plus ruineux que celui des femmes.