

Tout jeune homme devrait chercher, dès le début, à se lier uniquement avec ceux dont la fréquentation et l'influence le pousseront vers un but élevé; je considère en effet qu'un caractère irréprochable est une des bases du succès véritable.

Le jeune homme dont la conscience n'admet pas le plus léger soupçon d'acte contraire à la justice, celui qui tient absolument à une franchise qui ne se dément jamais, à une honnêteté opiniâtre et à un strict accomplissement du devoir dans toutes les circonstances, ce jeune homme, dis-je, a un bel avenir devant lui.

La faculté de pouvoir restreindre son appétit, ses passions, de pouvoir tenir sa langue et de garder son sang-froid, d'être le maître de ses passions et non leur esclave, en un mot, la faculté d'avoir un contrôle absolu sur soi-même est aussi de première importance. Celui qui ne peut pas se gouverner soi-même est incapable de gouverner les autres.

L'économie est une des éléments les plus essentiels du succès, et c'est cependant celui dont on fait le moins de cas. Le vieux dicton "Gaspillage voulu, pauvreté douloureuse" n'a jamais été plus applicable qu'à notre époque, où beaucoup de la pauvreté qui règne maintenant n'existerait pas, si on avait soin, pendant la période de prospérité, de mettre quelque chose de côté, en cas d'adversité.

En général, le jeune homme aujourd'hui, quand il commence à gagner, est enclin à l'extravagance et au gaspillage; il est imbu de l'idée que, sans égard pour la somme qu'il gagne, il doit prendre des habitudes correspondant à celles de certains autres jeunes gens.

Les 5, 10 ou 15 cents par jour qui ont été dépensés follement paraissent être une bagatelle insignifiante; mais s'ils avaient été économisés, ils se seraient élevés, au bout de quelques années, à des milliers de dollars, somme qui contribuerait beaucoup à jeter les fondements d'un établissement futur.

Trop peu de jeunes gens se rendent compte que, pour acquérir des dollars il faut économiser la menue monnaie. Des économies et des dépenses faites avec circonspection, conduisent invariablement au succès.

On a dit avec raison que ce n'est pas ce qu'un homme gagne, mais ce qu'il économise, qui l'enrichit.

John Jacob Astor disait que ce qui lui avait donné le plus de peine à économiser, c'était la première somme de \$1,000.

En général, on ne sait pas économiser. J'estime donc qu'il est de la plus haute importance de faire comprendre aux jeunes gens qu'il est de leur devoir de commencer à économiser, dès qu'ils commencent

à gagner quelque chose, si peu que ce soit.

Cette habitude, prise de bonne heure, sera plus tard un avantage incalculable, non seulement en raison de la somme accumulée; mais, à cause de la pratique de l'économie dans les plus petites choses, le jeune homme acquerra des connaissances qui le mettront à même de s'occuper des affaires plus importantes qui seront son partage.

Il va sans dire qu'un homme, incompetent dans les opérations de peu d'importance, est incapable de diriger heureusement de grandes affaires, ou d'administrer des revenus considérables. Quel que soit le revenu d'un homme, l'extravagance et le gaspillage amèneront tôt ou tard sa ruine.

Un jeune homme devrait chercher la noblesse de sentiments et ne compter que sur lui-même; il devrait faire bon usage de ses moments perdus, ne lire que de bons livres, travailler de toutes les manières possibles dans son propre intérêt et dans celui de son patron. En règle générale, le jeune homme qui a de bons principes et des capacités moyennes, qui est économe, qui a de bonnes habitudes, est précieux pour toute maison qui l'emploie.

En se conformant à ces conseils, en ayant constamment pour but sa préparation à une position plus élevée, tout jeune homme doit réussir plus ou moins.

Toutefois je ne voudrais pas que les jeunes gens croient que le succès réside uniquement dans l'acquisition de la richesse. Cette idée n'est déjà que trop répandue.

La hâte de devenir riche aux dépens du caractère est une fait qui existe et est répandu d'une manière alarmante; on ne peut pas le dénoncer trop sévèrement.

Ce qu'il faut aujourd'hui par-dessus tout, c'est de faire naître dans l'esprit des jeunes gens le désir de se former un caractère qui forcera le respect de tous ceux avec qui ils entrent en relations, chose beaucoup plus importante qu'une grande fortune.

Quelles sont les principales causes des nombreux cas d'insuccès que l'on rencontre dans le monde des affaires? Si les règles dont je viens de donner les grandes lignes sont des éléments de succès, il s'en suit logiquement que leur non observance doit conduire à l'insuccès.

L'homme qui manque de prévoyance, qui est nonchalant, insouciant, dont l'esprit est dépourvu de ressources, ne peut pas espérer réussir dans la vie.

Il y a toutefois d'autres causes qui entraînent l'insuccès, ce sont: une vie extravagante, la spéculation, le jeu, etc... le manque de jugement, la trop haute estime qu'un homme peut avoir de ses propres capacités, l'entreprise d'affaires

trop considérables pour le capital dont dispose, le fait de compter sur le hasard, le manque d'esprit d'initiative.

Les marchands qui tiennent leurs affaires bien en mains, qui vendent comptant et font leurs paiements à brève échéance en profitant de tous les comptes qui leur sont offerts, qui ont de bonnes habitudes et surveillent de près leurs affaires, sont presque toujours sûrs de réussir.

## AUX ANNONCEURS

Ne proclamez pas simplement que votre magasin est un magasin de spécialités, mais mentionnez les articles spéciaux que vous tenez. Une annonce dans laquelle aucune spécialité n'est indiquée ne vaut pas plus qu'une enseigne de magasin. Elle fait simplement savoir que vous êtes dans les affaires. Une bonne annonce, attirant l'attention sur des spécialités créées non-seulement un intérêt général, mais encore un intérêt particulier en faveur de votre magasin et de vos marchandises.

Une bonne méthode pour la composition d'une annonce consiste à prendre en note toutes les idées qui se présentent à votre esprit, puis à choisir dans le lot ce qu'il y a de plus important et de plus frappant, et commencer l'annonce avec cela. Un bon annonceur essaie d'aborder résolument son sujet dès les premiers mots. Il s'agit ensuite, bien entendu, de ne pas l'abandonner.

## ASSOCIATION DES MARCHANDS DETAILLEURS DE CHAUSSURES.

L'Association des Marchands-Détailleurs de Chaussures a tenu une assemblée régulière le 8 mars à son siège social 88 Rue St-Denis, sous la présidence de M. Ronayne.

Il a été question, tout particulièrement, à l'assemblée, du système de réforme dans l'uniformité des prix.

Une requête sera transmise à tous les marchands de chaussures des provinces où l'association est représentée pour demander aux manufactures de claques d'adopter le système de prix uniformes. Cette résolution a reçu l'approbation des membres, et a été adoptée.

M. Beaudry, secrétaire provincial, a fait connaître à l'assemblée la grande expansion que l'association a prise depuis un certain temps. Ainsi, on constate avec plaisir que les marchands de chaussures des nouvelles provinces de la Saskatchewan et d'Alberta ont décidé de se joindre à l'association.

Il a été aussi question des moyens à prendre pour mener à bonne fin l'organisation du pique-nique de l'association l'été prochain.