

tre tâche accablante; détournons nos yeux des efforts monotones et considérons bien en face la compétition, sans idée préconçue, sans crainte. Analysons-la, classifions-la. Ce sera une puissance qui nous aidera à bien faire; apprenons à en profiter. Si elle est une menace, apprenons à y faire face bravement.

#### Deux classes de compétiteurs

Une fois dans cette disposition d'esprit, nous trouvons qu'il y a deux sortes de compétiteurs: celui qui est déterminé à nous dérober nos plans, notre expérience, notre commerce et celui qui, sans peut-être se rendre compte de notre existence même, est tenu d'entrer dans les rangs de la compétition, par les occasions brillantes de succès qu'il pense voir.

Il est de la première importance que nous placions chaque compétiteur dans l'une ou l'autre de ces deux classes. S'il appartient à la première classe, nous pouvons espérer qu'il nous offre ce que, pour plus de simplicité, nous pouvons qualifier de compétition inintelligente.

Un tel compétiteur est plus à plaindre qu'à craindre. Il ne se créera pas de profits; il nous coûtera peu de chose.

Car le plagiaire en affaires ne peut pas espérer réussir. Il peut copier les choses qu'il voit; il peut imiter les méthodes qu'il pense que nous employons; mais il ne peut rien trouver qui remplace la dure expérience, il ne peut contre-faire le jugement qui ne peut s'acquérir que par une école sévère qui consiste à apprendre à travailler en travaillant.

Le succès en affaires ne réside pas dans des plans, des projets ou un mécanisme de méthodes. Il réside dans l'esprit qui a mis ces plans à point. Le succès réside dans un commerce établi, dans le génie qui construit, qui dirige, qui administre et qui retient la clientèle.

#### Etudiez les compétiteurs

Mais la compétition intelligente, la compétition d'hommes de bon sens et de bonne réputation, ayant un capital, comment devons-nous nous conduire envers elle?

Accueillez-la bien, surveillez-la, profitez-en, car une compétition intelligente verra les occasions que nous avons manqué de voir; la compétition intelligente placera de l'argent dans des expériences que nous n'avons pas osé essayer; la compétition intelligente ouvrira de nouveaux marchés, agitera de nouveaux intérêts, créera une nouvelle demande. Elle découvrira de nouvelles possibilités à nos yeux étonnés.

Nous profiterons de tout cela.

La compétition doit faire face aux mêmes problèmes que nous avons rencontrés. Si nous annonçons nos produits ou nos marchandises, le concurrent doit

aussi faire de la publicité. Si nous n'annonçons pas, le concurrent peut nous montrer la manière de le faire. Si nous avons des voyageurs en campagne, le concurrent doit aussi avoir ses vendeurs comme nous.

Chaque mouvement que fait un concurrent est digne d'être surveillé.

Mais notre marché, qu'en adviendra-t-il, quand il sera divisé en petits fragments par la concurrence? Voilà où nous craignons la concurrence; c'est la crainte que nous avons d'apprendre que le marché ne connaît pas de limites, excepté les limites de la demande humaine, et la demande humaine peut être doublée tous les jours.

Quand nous considérons nos maigres listes de clients et que nous voyons les noms épars réunis dans nos Grands-Livres pendant des années d'efforts, il semble que la compétition doit sûrement être une chose dangereuse. Mais lorsque nous considérons le marché qui est encore à conquérir, les clients qui pourraient et peuvent être les nôtres; quand nous considérons que la compétition intelligente, si elle doit réussir, doit ouvrir de nouveaux marchés, doit trouver de nouveaux débouchés au commerce, dont nous profiterons aussi, alors nous nous apercevons que la compétition élargit notre champ d'activité et augmente nos profits.

#### La compétition développe l'individualité

Mais la compétition ne fait pas seulement un marché; elle fait aussi les hommes; en tant qu'individus, la compétition nous empêchera de nous endormir et de faire des rêves agréables d'une richesse facile, rêves qui nous empêchent de voir le travail d'aujourd'hui et nous offrent des tableaux trompeurs de succès le lendemain.

La compétition réduira à néant notre sentiment de contentement et mettra de l'action dans nos membres et de la force dans nos bras, ainsi que de la vivacité dans notre esprit. Elle nous fera faire des choses avec un esprit que rien d'autre que la compétition ne pourrait inspirer.

Le but couleur de rose de l'ambition n'est pas un stimulant à moitié aussi efficace que le but rempli d'épines de la compétition.

A quoi pensez-vous qu'un jockey, dans une course de chevaux, songe, quand il se trouve au dernier tournant: croyez-vous qu'il pense que le prix lui appartient s'il gagne ou pensez-vous qu'il songe au fait qu'il y a à ses côtés ou derrière lui un cheval haletant qui menace de lui enlever la gloire de la course? Que croyez-vous que ce marchand entrepreneur met dans son travail pour le faire gagner: la pensée abstraite qu'il doit plaire à ses clients ou la connaissance

concrète que son voisin fait tous ses efforts pour le vaincre?

A votre idée, quel est le plus grand stimulant pour l'invention? Le rêve idéaliste de perfectionnements ou le fait brutal qu'il y a une compétition à surmonter? Qu'est-ce qui fait que des hommes mettent toute leur énergie à leur tâche, qu'est-ce qui fait que le temps de travail supplémentaire est un service volontaire—est-ce le repos que l'on trouve dans le commerce ou la morsure du coup de fouet du compétiteur? En vérité, notre concurrent est un meilleur guide et un meilleur conseiller que nos amis. Il voit nos faiblesses, sur lesquelles nos amis ferment les yeux. Il nous ouvre souvent nos défauts et nos amis gardent un silence bien intentionné, mais injuste. Même tandis que les louanges superlatives de nos amis remplissent nos oreilles, nous entendons le choeur des concurrents.

Et quand un mouvement menace de nous entraîner dans des embarras, c'est la pensée de la compétition qui nous fait faire attention et qui nous sauve d'actions étourdies.

La vanité personnelle nous porte-elle à ériger un établissement extravagant et inutile? La compétition nous conseille d'aller lentement; nous pouvons avoir besoin de notre capital de réserve pour faire face à toutes les éventualités.

Nous laissons-nous endormir dans nos occupations? La compétition nous réveillera et nous permettra de secouer le sommeil qui implique la mort des affaires.

#### LES CORDONNIERS DE L'EGYPTE ANCIENNE

Dans les dessins que l'on remarque sur les murailles des tombeaux des anciens Egyptiens, on voit figurer tous les métiers imaginables, entre autres celui de cordonnier. Ces dessins datent de trois ou quatre mille ans représentent le savetier assis sur un tabouret à trois pieds. Dans un de ces dessins, il tient de sa main gauche une semelle en cuir, tandis qu'avec une aigle dans sa main droite, il perce des trous au bord de la semelle. Dans le même dessin, son compagnon tire avec ses dents une lanterne de cuir qu'il fait passer dans les trous percés dans une autre semelle. Dans la boutique, on voit des couteaux, des aigles, des râcloirs, des aiguilles, des marteaux, des maillets et du cuir non travaillé, tandis que des semelles découpées sont suspendues au mur.

Le métier de cordonnier n'était pas aussi développé dans l'ancienne Egypte que beaucoup des autres métiers; cela était dû sans doute à ce que la grande majorité de la population marchait pieds nus. Ceux qui portaient des chaussures se servaient de sandales. Ces sandales n'avaient pas toujours une semelle en cuir; on employait aussi pour les semel-