

le médecin ordonne une potion, mais qui ne la prend pas parce qu'elle lui semble d'un prix élevé. Il meurt à côté du remède.

Eh oui ! beaucoup de gens incendiés à Hull-Ottawa n'avaient pas d'assurance parce qu'ils trouvaient le taux des primes à payer trop cher.

Mais c'est justement parce que le danger est plus grand là qu'en maints endroits, que les compagnies d'assurance demandaient une prime plus élevée qu'ailleurs. Ce fait seul aurait dû faire ouvrir les yeux de ceux qui résidaient en cette localité et ils auraient dû aussi se dire que, plus le risque est grand et plus aussi il faut de prudence et de prévoyance.

La prudence et la prévoyance dans ce cas ont un nom bien significatif : l'assurance !

QUE FAIRE ?

De temps à autre nous recevons des lettres dans lesquelles on nous demande d'indiquer un endroit, une localité où un futur marchand pourrait s'établir avec des chances de succès.

Généralement ce n'est pas la seule question que nous posent ces correspondants désireux de s'établir. Il en est une autre qui accompagne presque toujours la première : mon capital est-il suffisant ?

Ce souci de chercher et de trouver une localité où les chances de succès existent, cette prudence de ne vouloir s'embarquer dans les affaires qu'avec un capital suffisant pour n'être pas gêné dès le début des opérations, sont tout en faveur de ceux qui nous demandent de les conseiller.

Malheureusement, il arrive trop souvent que nos correspondants ne savent pas bien exactement eux-mêmes ce qu'ils veulent entrepren-

dre, ils n'ont pas une idée arrêtée du genre de commerce auquel ils doivent se livrer. Ils se sentent quelque argent devant eux, ils ont ou croient avoir le sens des affaires, il leur pèse de rester employés plus longtemps et ils s'imaginent qu'ils peuvent entreprendre indifféremment une branche de commerce quelconque.

C'est une erreur, une erreur grave qui a conduit bien des marchands à leur ruine.

Pour réussir en affaires, il faut, avant tout, connaître et posséder le genre de commerce auquel on se livre ; savoir où, quand et comment acheter et pouvoir apprécier la valeur de l'article. Celui qui achète bien vend facilement et on n'achète bien que l'article qu'on connaît bien.

Celui qui possède bien sa ligne de commerce n'est pas exposé à acheter des marchandises dont la vente est difficile, car il sait ce qui se vend couramment, médiocrement ou rarement. Il ne mettra pas en stock de fortes quantités de marchandises qui ne s'écoulent pas et n'immobilisera pas ainsi pour longtemps une partie du capital qui lui est nécessaire pour renouveler son approvisionnement des marchandises qui sont journellement demandées par le consommateur.

Il faut, pour le même genre de commerce, moins de capital à celui qui est expert qu'à celui qui manque des connaissances voulues. Car une partie du capital de ce dernier sera mal engagé et ne roulera pas, tandis que le premier aura un capital qui circulera et se renouvellera continuellement et chaque fois s'augmentant des profits réalisés sur les ventes.

Aussi, notre réponse invariable à tous ceux qui veulent bien nous consulter sur ce qu'ils doivent faire, est-elle celle-ci :

Ne faites que ce que vous savez faire.