

art, avec habileté ; on ne néglige rien pour donner à l'ensemble le meilleur aspect possible. On a eu soin d'annoncer que l'on vendra à meilleur marché que dans n'importe quel autre magasin.

Au jour fixé pour l'ouverture, les acheteurs arrivent en foule, et la vente commence sous les auspices les plus favorables.

Les acheteurs font diligence, espérant profiter du bon marché ; il y a encombrement ; on ne sait à qui répondre, et l'argent arrive en abondance dans le tiroir.

Nos jeunes débutants se pâment d'allégresse. Leur manque d'expérience leur fait oublier que leurs nouveaux clients sont des *pratiques* éphémères, qui ne viennent leur apporter l'argent qu'ils devraient donner à d'autres marchands qu'ils trompent depuis longtemps, que pour les éblouir et capter leur confiance.

Les ventes des premières semaines sont excellentes et l'on se promet les plus grands succès.

Les choses suivent leur cours naturel. Les salaires des deux associés ont cessé, dans la maison où ils étaient employés ; il faut le prendre sur l'argent du magasin, ce qui le diminue d'autant.

Le temps s'écoule ; il faut faire de nouveaux achats à quatre mois, et les premières échéances approchent ; il faut voir à les rencontrer scrupuleusement. Rien n'est plus facile, car l'argent comptant entre tous les jours.

Remarquez, Messieurs, que j'ai choisi pour modèle deux jeunes gens irréprochables et qui ne voudraient pas se permettre aucune folle dépense. Les choses vont marcher ainsi pendant six mois. Tous les comptes et les billets vont être rencontrés à temps et la clientèle allant s'augmentant va créer de nouveaux achats, et de nouvelles dépenses.

Mais les premiers clients dont j'ai parlé,

accoutumés à faire des dupes, sont tous disparus pour aller tromper d'autres commençants, en laissant dans les livres de nos deux jeunes gens des comptes qu'ils ne paieront jamais.

Au bout des premiers quatre mois, les engagements contractés pour : *store and fixtures*, et le reste ont dû être payés. Cela a diminué d'autant le capital mis dans les affaires : mais le crédit est encore bon ! !

Invariablement, les dépenses suivent leur cours, et chaque mois il faut les payer.

Les échéances des billets se continuent et il faut les rencontrer. Les meilleurs clients faisant défaut, il faut renouveler les billets, ce qui commence à agacer les fournisseurs et les banquiers qui avancent les fonds. Pour peu que la chose se continue, la défiance naît partout et les créanciers mettent nos deux jeunes gens en faillite. Ils s'arrangent quelquefois, mais il est très rare que cela dure plus d'un an.

Voilà, Messieurs, comment arrivent la plupart des jeunes gens qui ouvrent une maison de commerce à leur compte. Sauf à s'en retourner commis dans les maisons qu'ils ont quittées, quand leurs anciens patrons veulent les reprendre. D'autres fois, ne trouvant point à se placer, ils émigrent à l'étranger, où ils mènent une vie pauvre et misérable.

Ce que j'ai dit ici des épiciers se produit aussi dans tous les autres genres d'affaires. C'est à peine si un sur dix réussit. Comme contraste, laissez-moi vous citer un fait qui est à ma connaissance personnelle, et dont je peux vous garantir l'authenticité.

Après le grand feu de Saint-Roch, dans l'hiver de 1867, j'ouvris une école du soir dans une des salles de l'école normale Laval. Un des employés de la maison, qui ne payait pas d'apparence, je vous l'assure, se présente et me demande si je voulais le recevoir au nombre de mes élèves, mais en homme pratique, il voulut savoir combien je lui charge-