

Un poète a dit :

“ On naît poète, on devient orateur.”

Bien que cet aphorisme désigne ici deux sortes de personnes différentes, on peut l'appliquer justement à l'homme d'affaire en en modifiant la seconde partie et dire :

*On naît homme d'affaire, mais l'expérience, le tact, la prudence s'acquièrent par la pratique.* Quoique l'école fournisse d'innombrables ressources, elle ne saurait suppléer aux qualités indispensables que tout homme d'affaire doit posséder.

Pour s'en convaincre, examinons un peu ce qui se passe tous les jours sous nos yeux, parmi les jeunes gens qui ouvrent des maisons de commerce à leur compte. Combien y en a-t-il qui réussissent ? Un bien petit nombre, malheureusement !

Après avoir passé six, huit, dix ans commis, et s'être conduit d'une manière irréprochable, un jeune homme économe, dont le salaire a augmenté chaque année, a fait des économies, mais il se sent fatigué de servir les autres. Il désire être son maître et travailler pour son propre compte. Il se décide d'ouvrir une maison de commerce dans la ligne qu'il a apprise. Prenons pour exemple, l'épicerie.

Il avise un de ses amis, aussi bien noté que lui, qui a fait aussi des économies, au prix des plus grands sacrifices, et lui propose une société. Celui-ci accepte et nos deux jeunes gens louent un bon poste de commerce pour le printemps. Leurs patrons, qu'ils ont servi si longtemps à leur entière satisfaction, s'empressent de les favoriser auprès des marchands en gros, au moyen de bonnes recommandations et de certificats avantageux de toutes sortes, sans cependant engager leur responsabilité.

Dès le mois de mars, la nouvelle maison de commerce, louée pour être ouverte à la fin d'avril, sera envahie par de nombreux ouvriers

qui viendront faire les réparations nécessaires pour présenter aux acheteurs un magasin modèle.

Nos hommes ont vu dans leur traité de tenue des livres, qu'il y a un article intitulé : *Store and fixtures*, et que cet *item* doit être entré au compte de profits et pertes. L'entrepreneur donne quatre mois de crédit ; c'est suffisant. Ce compte sera payé sur les premières ventes. Dans la maison où l'on a servi, on a vu un *safe*, (*Coffre de sûreté*) pour mettre les valeurs à l'abri du feu et des voleurs ; il en faut un, et on l'achète. Il faut tout un *set* de livres coûteux ; on l'achète aussi. On veut vendre du liquide qui n'est pas aussi inoffensif que celui de la rivière Saint-Charles, mais il faut pour en avoir la permission, payer comptant au gouvernement deux cents piastres de licence et on les paie.

Pour livrer à domicile les effets, selon la méthode moderne, il faut un cheval, une voiture et un homme pour la conduire ; on achète cheval, voiture et on engage l'homme.

Toutes les dépenses déjà faites se montent au delà de cinq cents piastres, à part la licence qu'on a payé comptant ; on a quatre mois pour payer le reste, mais cela sera facile en prenant le produit des premières ventes.

Il reste à se procurer le stock. C'est la chose la plus facile du monde, avec le capital de deux mille piastres, à peine écorné par la licence de deux cents piastres, et les *Références*, (recommandations) des patrons. Les marchands en gros leur avancent à quatre mois sans aucune crainte toutes les marchandises qu'ils demandent en recevant d'avance une portion de l'à-compte dont ils peuvent disposer.

On emplit le magasin des objets les plus frais, les plus vendables, et achetés aux meilleures conditions.

On fait des annonces ronflantes dans les journaux ; on installe les marchandises avec