

nous avons de nombreux exemples, non seulement dans le commerce qui nous intéresse, mais dans toutes les différentes branches de l'industrie. Ce devrait être là une de leurs ambitions et nul doute qu'ils ont souvent songé aux moyens à prendre pour atteindre le but qu'ils se proposent, car je crois pouvoir affirmer qu'ils ont tous en vue d'être quelqu'un et d'arriver à quelque chose en ce monde.

Le jeune homme qui se choisit une position doit avoir en vue un but déterminé, et concentrer toutes ses actions, ses pensées et ses désirs vers ce but; car la vie au jour le jour, sans souci du lendemain, est dépourvue de tout attrait pour celui qui la poursuit, et elle est un spectacle navrant pour ceux qui la constatent chez autrui. Pour bien faire comprendre mon idée, une telle vie est semblable à un bateau voguant sur la mer, sans gouvernail et sans boussole, se laissant balloter par les flots, pour aller s'échouer sur un récif ou faire naufrage par collision.

Les jeunes gens ne sauraient jamais attacher trop d'importance, ni donner trop de temps à la solution de cette grave question de leurs aspirations futures, que leurs vues devraient toujours tendre à élever, car il est certain que la lutte sera rude, dure et pénible, et que très souvent toutes leurs ambitions ne seront pas satisfaites. Mais avec le désir bien caractérisé chez eux d'atteindre le but proposé ils vivront de l'espérance qui est le baume le plus rafraîchissant dans la vie.

J'en appelle maintenant, Messieurs, à votre expérience pour confirmer ce que je viens de dire car beaucoup d'entre nous ont vu disparaître de la scène des affaires, des gens qui étaient appelés à y faire leur marque, mais qui n'ont pu réussir à cause de leur inconstance.

Application au travail.

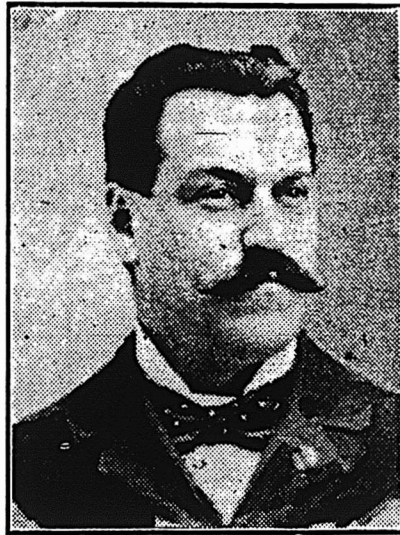
On ne saurait réussir en affaires qu'en y pensant continuellement, et il faut bien se mettre dans l'esprit que les désirs ne se réalisent que par un TRAVAIL CONSTANT ET DURABLE. Les élans d'un jour peuvent émerveiller et donner des idées, mais l'expérience prouve que seules l'assiduité et la bonne conduite sont récompensées par des succès et comme nous suivons tous la même route, encourageons-nous à la vue du succès des autres. Tâchons de vaincre cette animosité et cette jalousie, mais davantage le manque de confiance que nous avons tous les uns pour les autres. Au lieu de critiquer, de manquer de charité et même de médire contre nos compétiteurs, disons-nous, il nous est possible de faire comme eux, la concurrence étant ouverte à tous.

Il est bien vrai qu'il n'y aura qu'un premier, mais c'est notre devoir de travail-

ler arduement et de faire tout en notre possible pour y arriver. Travaillons toujours en ne négligeant rien, de manière que si l'insuccès doit être notre partage, il n'y ait point de notre faute.

Il suffit d'observer, surtout dans les grands centres, pour se rendre compte de ce fait; la cause principale de la non réussite est attribuable aux personnes elles-mêmes au lieu d'être le résultat de circonstances incontrôlables. Observez ceux qui réussissent et vous remarquerez qu'ils ne sont pas au travail d'une manière nonchalante ou en pensant aux plaisirs des soirées, aux amusements du Sport, aux théâtres ou autres récréations semblables.

Je ne veux pas dire que l'on doive s'abstenir de toutes ces choses, mais elles ne doivent pas tenir la première place dans nos aspirations et nos désirs, mais être reléguées à l'arrière plan; car



M. Fred. C. Larivière.

pour réussir, il faut apporter aux affaires toute l'attention et la concentration d'esprit possible, et faire en sorte que toutes nos actions convergent vers ce but. De même que le forgeron ne devient habile dans son métier qu'en forgeant tout le jour, de même le commerçant ne devient expert en son genre de commerce qu'en s'y appliquant constamment.

Pour moi, le marchand qui n'a aucune ambition ressemble à ces machines qui ne peuvent fonctionner sans la force motrice nécessaire et je n'ai jamais vu réussir d'hommes animés de telles dispositions. Ils végètent toute leur vie, satisfaits de ce qu'ils ont, trouvant qu'ils en font toujours assez; ils en viennent à ne plus rien faire et c'est ainsi qu'ils compromettent leur avenir.

Connaissance de sa branche spéciale de commerce.

Avant de s'établir, on devrait s'appliquer à connaître dans tous ses détails l'utilité de tous les articles que l'on veut vendre, leur usage, leur nature, leur lieu

de fabrication et leur valeur. Ne craignez jamais de trop vous renseigner, et travaillez sérieusement à acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir augmenter votre commerce, en sachant où vous procurer avec avantage les marchandises nouvelles qui vous sont demandées.

Ponctualité.

Il me semble que la satisfaction personnelle que l'on éprouve à remplir toutes ses obligations devrait être suffisante pour vous inviter à agir ainsi car l'accomplissement des devoirs et des obligations amène naturellement la ponctualité, qui est une autre des qualités requises pour assurer le succès. N'oubliez jamais de tenir vos engagements, car la ponctualité est le pivot du succès industriel.

Persévérance.

Que dire maintenant de la persévérance! Beaucoup de personnes, d'une habileté ordinaire, et sans autre capital que la connaissance parfaite du commerce qu'elles embrassent, sont redevables à leur persévérance ainsi qu'à leur ponctualité et à leur économie d'un succès qui a dépassé leurs espérances, d'où il résulte qu'il ne faut jamais se décourager, mais faire face résolument à toutes les difficultés et s'en servir comme d'un marche-pied pour atteindre au succès désiré; car ce qui peut vous paraître insurmontable aujourd'hui, sera facile à accomplir demain.

Honnêteté.

La droiture de caractère et l'honnêteté sont indispensables au succès. Faisons toujours ce que nous avons promis; n'affirmons jamais rien sans être positifs, et si, après avoir examiné un fait, vous constatez avoir fait erreur, ne craignez pas de l'admettre. Cette franchise vous gagnera la confiance, non-seulement de vos clients, mais aussi de vos fournisseurs. Tout ce que je viens de dire peut, à mon sens, se résumer dans ce mot:—Le caractère.

Le bon vendeur

Le bon vendeur ne peut se contenter de vivre dans une quasi-oisiveté. Il doit faire en sorte que le magasin ne connaisse pas de morte-saison. Il y a des magasins où l'activité règne toute l'année. Il est vrai qu'à certaines époques, elle est plus ou moins grande; néanmoins chez les uns elle existe sans cesse, tandis que chez d'autres marchands, le magasin est veuf de clients. Il semblerait qu'en ces dernières maisons les vendeurs ne soient nullement enthousiasmés de leur situation de vendeurs, et qu'en conséquence, ils n'aient aucun goût pour leur genre de travail auquel ils ne se sentent porter aucun intérêt. Cependant il pré-