

d'autres régions, les produits que je fabriquerais en plus de ceux nécessaires à la consommation dans mon propre district. Je me laissais donc aller tout en maugréant, mais bien légèrement, contre l'existence tranquille que je menais. Je sentais que j'avais un fonds d'activité qui sommeillait en moi-même, cependant, je vous le répète, je ne faisais rien pour sortir de mon engourdissement. Un jour, toutefois, j'eus l'idée de me lancer dans d'autres industries ou plutôt d'en adjoindre d'autres à la mienne. J'étais bien près de faire cette folie, quand je me souvins heureusement à temps du fameux *age quod agis*. Oui, "fais ce que tu fais," me dis je, car tu ne sais rien faire autre chose que ce que tu fais et faire ce qu'on ne sait pas faire, c'est vouloir ne rien faire ou ne rien faire de bien.

"Après ce petit colloque avec moi-même, je me rendormis paisiblement dans mes petites affaires courantes et je dormirais encore aujourd'hui, c'est-à-dire je végérais toujours dans mon ornière plus ou moins argentée, si je n'avais eu mon heure de chance.

"Je vous étonnerai peut-être en vous disant que cette chance fut de voir venir s'établir près de moi, exactement en face de mon usine, un concurrent. D'autres diraient, comme je me le disais moi-même tout d'abord : "C'est une chance malheureuse que d'avoir un concurrent dont le premier but est de pénétrer dans la clientèle du voisin."

"Pour vous, vous savez ce qui en est, et je n'entrerais pas dans autant de détails si je ne m'adressais qu'à vous. Mais, vous le savez, les comptes-rendus des assemblées de notre association sont publiés dans les journaux et je vois près de moi un sténographe qui ne perd pas un mot de mes paroles. Vous avez autant et plus d'expérience que moi et si, en vous racontant un peu de mon

histoire, je sème un conseil ou deux c'est surtout aux jeunes qui ne sont pas ici que s'adressent mes paroles.

"Vous comprenez bien, n'est-ce pas, que je n'étais pas disposé à me laisser couper l'herbe sous le pied sans me débattre. Je n'avais jamais négligé mes clients, j'étais avec eux en très bons termes, quelques-uns même étaient et sont encore mes amis, mais je crus bon de resserrer davantage encore les relations d'affaires avec eux. Je fis une tournée générale de ma clientèle ; j'étais bien armé, car avant de me mettre en route, j'avais diminué mes frais généraux ce qui m'avait permis de réduire mes prix. Je revins donc avec des ordres plus importants que jamais et j'avais du travail assuré pour quelques mois.

"Sans la concurrence qui allait bientôt me menacer, je n'aurais sans doute pas songé à réduire mes frais généraux qui me donnèrent un surcroît de commandes, comme je viens de vous le dire. Malgré une diminution dans les prix, j'obtins de meilleurs résultats quant aux bénéfices. Et cela se comprend, puisque m'étant débarrassé de certains rouages non nécessaires mais cependant utiles à certains égards, il me fallait les remplacer moi-même par une surveillance plus grande. C'est alors que je vis combien vaut l'œil du maître.

"En un mot, les résultats de mon attention plus grande aux affaires me surprisent. Mais une autre surprise, peu agréable celle-là, m'était réservée.

"L'année suivante, je voulus revoir encore ma clientèle et, bien qu'ayant réduit encore mes prix par une diminution dans les bénéfices espérés, je me trouvais ne pas pouvoir lutter avec mon concurrent qui offrait les articles similaires aux miens à des prix qui me paraissaient ridicules de bon marché et qui m'au-