vrai, mais ne le serait pas si la qualité des vendeurs était à la hauteur de la qualité du magasin ou de celle des marchandises mises en vente. En effet, quatre-vingt-dix pour cent des marchands-détailliers ne savent pas ce qu'ils vendent et n'en, ont cure; quatre-vingt-dix pour cent de ces marchands n'ont aucune ambition, sont indifférents, et passeraient plus volontiers leur temps à trouver des défauts dans leur commerce qu'à l'améliorer; en raison de tout cela, l'acheteur dépend plus du caractère général du magasin que de celui des vendeurs. Mais le vendeur intelligent, celui qui travaille pour l'intérêt à la fois du magasin et des clients, celui qui connaît son affaire, à une occasion de faire son chemin, et les occasions qui se présentent à lui, ne sont peut-être pas moindres que celles qui sont offertes à l'employé d'une maison de gros.

Le jeune homme intelligent, honnête, faisant tous les efforts dont il est capable, peut réussir aussi bien dans le commerce de détail que dans le commerce de gros; mais la différence des occasions qui se présentent n'est pas assez sensible pour permettre une comparaison allant au désavantage du commerce de détail.

Le vendeur d'une maison de gros est généralement un commis-voyageur. Une fois qu'il s'est rendu familier avec les marchandises en qualité de commis de magasin, on le mène sur la route; dans cette position, il voyage pendant vingt-cinq ans ou davantage, menant la vie la plus dure, et sujet aux tentations les plus irrésistibles, sans demeure et presque sans patrie. A la vérité, il peut avoir de plus grandes facilités de réussir que l'employé d'un magasin de détail, mais il travaille davantage, non pas nécessairement plus longtemps, mais l'effort d'intelligence qu'il doit faire est plus grand que celui qui est exigé d'un commis d'un magasin de détail. Il n'a pas la chance de prendre soin de lui-même.

Le gérant d'un département de ventes dans une grande maison de ventes en gros, un homme qui a passé vingt-cinq ans comme commis-voyageur, me disait qu'il n'a pas connu un seul commis-voyageur ayant fait ce métier pendant dix ans qui ne soit devenu dyspeptique ou qui n'ait quelque maladie.

Des conversations avec des vendeurs et les renseignements donnés par eux indiquent que mon ami a, sans aucun doute, exagéré un peu; mais, c'est un fait que la vie d'un commis-voyageur ne produit pas une bonne santé, ne donne pas de confort ni le bien-être qui conduit à l'amélioration des citoyens. Je ne donne de conseils, ni contre le commerce de gros, ni contre le commerce de détail. Ce que je conseille doit dépendre quelque peu des occasions et des capacités individuelles. Je crois qu'un jeune homme a

plus de chances de réussir dans le commerce de détail, si les occasions sont bonnes, que dans le commerce de gros, si ces occasions ne sont pas aussi bonnes; réciproquement, il arrivera plus probablement à la renommée et à la fortune dans le commerce de gros, s'il a de bonnes occasions, que dans le commerce de détail, si les occasions qui se présentent à lui sont plus médiocres; si ce jeune homme a du sang dans les veines, il réussira dans l'un ou l'autre des commerces.

Toutefois, je conseillerai au jeune homme de la ville qui a l'intention de rester dans la ville, d'entreprendre un commerce de gros plutôt qu'un commerce de détail, pourvu qu'il soit énergique, qu'il ait l'esprit combatif, qu'il ait la volonté de travailler et qu'il ne soit pas facile à décourager. Mais, je ne conseillerai pas au jeune homme de la campagne d'aller dans une grande ville et d'entreprendre un commerce de gros, à moins qu'il n'ait épuisé toutes les occasions que la campagne peut lui procurer.

Le jeune homme de la campagne, de capacités moyennes, bien qu'il ait l'esprit combatif et qu'il soit doué d'énergie, réussit mieux à la campagne, dans le commerce de détail que dans une grande ville. Je ne veux pas dire que le jeune homme de la campagne qui a du caractère et des capacités échouera dans une grande ville, car ce jeune homme réussira, s'il a en lui ce qu'il faut pour arriver au succès; mais je dis que, toutes choses égales d'ailleurs, il réussira bien mieux en restant à la campagne et en s'améliorant à mesure que la campagne fait des progrès.

Une raison pour laquelle le vendeur au détail est considéré comme inférieur au vendeur en gros, c'est que la majorité des jeunes gens de capacités inférieures, jeunes gens sans ambition, n'ayant aucune aptitude au développement, se dirigent naturellement vers le comptoir. Ils ont peu de souci du lendemain et, quand le comptoir leur offre davantage dès le début, et que la carrière qu'ils entreprennent semble leur être indifférente, ils prennent la position de vendeur dans une maison de détail. A la vérité, le commis de magasin fait concurrence à la demoiselle de magasin, mais cette concurrence n'est pas à l'avantage du premier. Ses convictions ne sont pas nécessairement un "handicap" pour un jeune homme qui a des capacités, de l'ambition et la volonté de travailler et qui ne s'attend pas à réussir facilement. Le vendeur dans une maison de détail occupe une position inférieure à celle du vendeur d'une maison de gros; mais, c'est peut-être une raison pour qu'il y ait plus de facilités dans les rangs des commis de magasin de détail. Il est certain que l'homme qui se tient derrière le comptoir n'a pas à faire face à la même concurrence combattive que le commis-voyageur. Par conséquent, s'il a un peu plus qu'une capacité ordi-

naire, il peut s'élever plus facilement que son confrère du commerce de gros qui, pendant qu'il est en route, court dans une course virtuelle où il a plus de chances de faire un faux pas et d'arriver au but.

Le principal avantage du commerce de gros sur celui de détail, c'est que le marchand de gros fait affaires sur des unités plus considérables, couvre un territoire plus grand et entre en contact avec des gens plus divers, dont chacun représente une section différente.

Cela force à un travail d'esprit plus considérable, auquel le commerçant au détail n'a pas l'occasion de se livrer aussi facilement; son champ en effet est limité à sa ville et au territoire adjacent, le marchand de gros est soumis constamment et directement à des conditions plus larges, tandis que le détaillier est en quelque peu limité à sa localité.

La vie plus large qui est le privilège du marchand de gros nécessite naturellement des besoins plus grands et des dépenses plus grandes. Le marchand de gros prospère, surtout s'il demeure dans une métropole; bien qu'il soit en contact avec le pays tout entier, et même avec des représentants de maisons étrangères, il a peu de temps pour s'occuper de ce qui ne concerne pas ses affaires. Par conséquent, sa largeur d'esprit peut ne s'appliquer qu'au volume de ses affaires; d'autre part, le marchand au détail situé dans un centre d'affaires de la campagne, a des occasions d'étudier le progrès qui se font en dehors de son commerce.

Il est très difficile d'aider un jeune homme dans son choix entre le commerce de gros et le commerce de détail. Mon avis est de laisser le jeune homme faire comme il l'entend; mais, ce que je désire lui expliquer, ce sont les avantages et les désavantages des deux genres de commerce. S'il a de bonnes capacités, s'il est énergique, s'il a la volonté de travailler, il réussira partout où il ira. S'il n'a pas d'ambition, s'il est paresseux, s'il n'a pas un caractère saillant, il échouera probablement dans tout ce qu'il entreprendra; par conséquent, peu importe son choix. Tout dépend de lui.

VOTRE OCCUPATION

Remplissez-la avec plaisir, même si elle ne vous est pas sympathique.

Mettez-y l'esprit d'un artiste, non celui d'un artisan.

Qu'elle vous serve de marche-pied pour atteindre une situation plus élevée.

Efforcez-vous d'accomplir votre tâche mieux qu'elle n'a jamais été faite auparavant.

Que la perfection soit votre but, que rien d'autre ne vous satisfasse. N'essayez pas d'exécuter votre travail