

LA
SEMAINE COMMERCIALE

90-92 COTE DE LA MONTAGNE

QUÉBEC, VENDREDI, 12 OCTOBRE 1894.

ABONNEMENT A

" LA SEMAINE COMMERCIALE "

Par année..... \$2.00
Pour 6 mois..... 1.00

Pas d'abonnement pour moins de 6 mois.
Les avis de discontinuation d'abonnement, —
Il en sera de même des avis de changement d'adresse, — ne vaudront que s'ils sont adressés directement au bureau du journal, par écrit ou autrement.

LE SUCCES EN AFFAIRES

CONSEILS GÉNÉRAUX

I

On peut appliquer aux hommes, en matière d'entreprises commerciales et industrielles, la vieille sentence biblique : Beaucoup d'appelés, mais peu d'élus ou mieux d'éligibles.

Parmi la légion de jeunes gens employés dans les boutiques de commerce ou dans les usines, combien en est-il qui sont à leur place ?

On quitte les bancs de l'école et, soit nécessité, soit désir de gagner de l'argent, on se fait commis, dans une boutique de commerce, peu importe laquelle, épicerie, quincaillerie ou nouveautés.

On n'a pas songé une minute que de ce premier pas dépend souvent le sort du reste de la vie ; on ne s'est pas interrogé, et même l'on n'a pas été tant soit peu dirigé à l'école sur le sentier principal à suivre au sortir de l'école. On s'embarque sur le navire sans avoir ni goûts ni aptitudes pour la marine ; ce qui miroite aux yeux, c'est le salaire, ce sont les gages.

Que de rêveurs, de poètes, de littérateurs, de philosophes, créés comme cela tout d'une pièce, de derrière les comptoirs ? Que d'autres, prédestinés aux opérations commerciales et industrielles, se traînent à la remorque d'un pilon, de dossiers de justice, d'une étude de notaire, ou se retrouvent plus tard plumentifs de presse ou scribes de bureau !

Je connais, moi, un littérateur qui est né moullier-ébéniste, un marchand qui est mécanicien de naissance, un ecclésiastique qui avait la bosse du commerce largement développée, un marchand artiste de nature, un jeune négociant qui est l'un des naturalistes les plus remarquables de notre province.

Je hisse la responsabilité de ces anomalies de condition, de ces carrières

ratées, à notre système d'éducation qui, quoi qu'on dise dans les livres bleus et en dehors de ces in-folios officiels, est dans la pratique fort defectueux, au professeur qui est un fort chiche métier dans le pays en thèse générale, aux gouvernements qui sont la cause première de ce déplorable état de choses, aux parents qui dans bien trop de cas veulent que leurs fils soient ce pour quoi ils n'ont jamais été créés.

A la suite de ce préambule, j'entre dans le vif du sujet.

Pour être négociant, il faut la réunion de plusieurs qualités, qui sont bien différentes de celles qui doivent se rencontrer dans l'exercice d'une profession. Il faut avoir l'esprit toujours en éveil et l'œil vif, le nez fin, et la décision prompte. Entre l'homme d'affaire et l'homme professionnel il y a, sous ce rapport, la distance qui sépare les deux pôles. Ce sont deux organisations différentes et l'une n'a rien à envier à l'autre.

Il est donc évident que, au point de vue de l'éducation, chacun d'eux doit être traité différemment. L'homme de profession étudie en pratiquant et le marchand pratique en étudiant, c'est-à-dire en observant.

Il faut au jeune homme qui se destine au commerce se rendre maître de suite de deux ou trois langues ; l'anglais et le français d'abord, ensuite l'allemand et peut-être l'espagnol ; mais l'allemand vient en troisième lieu, et, si le jeune homme peut écrire et lire couramment et correctement dans ces trois langues, il triple ses chances de succès en tout lieu de la terre. Voilà pour le plus pressé en matière de langues, et s'il peut se donner une assez bonne teinture de latin et de grec, inutile pour lui d'aller plus loin, il tient les clefs de la linguistique au point de vue commercial.

Il lui faut une connaissance parfaite de l'arithmétique et de la tenue des livres.

J'ajouterai à ce programme la chimie industrielle dont la connaissance aujourd'hui se fait de plus en plus nécessaire.

Avec ce bagage de connaissances, le jeune homme est en mesure d'aller beaucoup plus loin, mais seul, d. lui même, à ses instants de loisir. C'est en affaire.

Mais arrivé à ce point de son éducation, il faut de suite lui trouver une place derrière un comptoir, à la meilleure enseigne possible. C'est là qu'il fera le novice obligé de tout homme d'affaires, qu'il se trouvera aux prises avec la vie commerciale pratique, qu'il apprendra l'ordre, la discipline, la ponctualité, qu'il liera connaissance avec les produits, leur valeur, leurs qualités, et la manière d'en faire le débit ; il apprendra aussi la valeur du temps et celle de l'argent.

Il n'est pas de rigueur qu'il débute derrière le comptoir, et il est même très à propos qu'on le fasse de suite recevoir, qu'on lui confie la responsabilité de la caisse, du cash comme les Canadiens-français s'obstinent à dire dans ce pays.

Il arrive parfois qu'un jeune homme dont le père est marchand fasse ses débuts dans la boutique de commerce même de l'auteur de ses jours. Le mouvement est bien naturel, mais le milieu est moins favorable au jeune homme que celui d'un magasin étranger. Dans le magasin paternel, le jeune homme est exposé à se négliger, tandis que chez un étranger dont il n'attend ni indulgence ni faveur, il se surveille davantage.

Si, dans la maison, il n'y a que fort peu d'employés, trois ou quatre tout au plus, tant mieux, car alors, comme ces employés n'ont pas une minute à perdre pour gérer les affaires, il sera constamment occupé, et tout en étant forcé de s'occuper de mille et un détails du service, il pourra aussi, par la même occasion, acquérir une connaissance d'ensemble des affaires de la maison. Pour un jeune homme, avoir la responsabilité d'une seule section du magasin peut avoir du bon, mais est loin d'être avantageux ; en effet, après être demeuré trois ou quatre ans dans les bornes toujours trop étroites d'une section, il ne sait rien des autres et par conséquent n'a qu'une fort maigre idée de l'ensemble de l'exploitation.

Que le jeune homme qui entre, dans de pareilles conditions, dans une maison de commerce, se mette bien en tête que non seulement il doit remplir fidèlement ses heures de travail, mais qu'en dehors du magasin, il a aussi à augmenter l'expérience acquise par des études, des comparaisons de choses, des renseignements puisés à bonne source.

Et quand il aura fait ce travail pendant plusieurs dizaines d'années, il sera tout stupéfait de voir ce qui lui reste encore à apprendre.

Comme pour les voyageurs dans les pampas ou les grandes prairies de l'ouest américain, cette ligne d'horizon du savoir parfait qui semble se dessiner si nettement sur un fond rayonnant d'azur, recule toujours, toujours, et lorsque l'on croit y être arrivé, des hauteurs où l'on se trouve, l'espace se déroule encore, immense, au regard, avec l'éternelle ligne d'horizon bien loin, là-bas, qui invite le voyageur, mais le fuit toujours.

Il faut donc au jeune commis en prendre son parti courageusement, et s'avancer hardiment dans ce vaste domaine où il est appelé à exercer les qualités et les aptitudes qui le distinguent, tout en remplissant ses devoirs envers son ou ses patrons.

Le jeune homme vraiment sincère au