

LES PETITES AFFAIRES SONT LES MEILLEURES

Notre prétention fera sourire certains hommes d'affaires qui ont réussi à développer un commerce considérable et qui dirigent aujourd'hui des maisons très importantes. Nous ne leur en voudrions pas de rire un peu sous cape, car nous sommes d'avance assurés qu'ils n'admettront jamais être des privilégiés formant l'exception qui confirme la règle. Disons pour les moins sceptiques que notre prétention est acceptée généralement parce qu'elle est née de l'expérience, une école que tout le monde ne peut pas se vanter avoir fréquentée. Il nous souvient d'un commis en nouveautés qui, il y a quelques années, après avoir accumulé quelques milliers de dollars, ouvrit un petit magasin de détail dans une petite ville voisine. Dès le début il fit de bonnes affaires. Il sut conduire son commerce d'une manière toute progressive quoique conservatrice. Il en surveillait lui-même tous les détails et ne se relâchait pas un seul instant de son activité. Après quelques années d'une prospérité toujours croissante, il décida de se retirer des affaires et vendit son commerce à un syndicat exploitant plusieurs magasins à cinq, dix et quinze cents. Il possédait alors quelque soixante mille dollars.

Il passa une année dans une oisiveté relative et, comme il possédait une grande énergie, il ne tarda pas à ressentir le besoin de se lancer de nouveau dans le commerce actif. Il se considérait comme un homme habile et, de fait, il l'avait prouvé. S'il avait réussi avec un petit magasin dans une petite ville, pourquoi n'aurait-il pas de succès avec un grand magasin dans une grande ville? Il ne lui vint aucune objection à l'esprit, partit pour la métropole et ouvrit un vrai magasin à rayons. Ce fut juste l'affaire de six mois et il dut remettre ses affaires aux mains de ses créanciers. Il sortit du commerce plus sage qu'il n'y était entré, mais après y avoir laissé tout l'argent qu'il y avait mis. Il savait conduire un petit magasin et y gagner de l'argent, mais il ne possédait pas l'habileté administrative pour pouvoir diriger une plus grande institution.

Revenu du choc qu'il avait reçu de son insuccès, il emprunta deux mille dollars à des amis qui lui avaient gardé leur confiance et il ouvrit un autre petit magasin dans la petite localité. Il connaissait son affaire et le succès couronna immédiatement ses efforts, si bien que, huit mois plus tard, il avait remboursé plus de la moitié de son emprunt.

Et ce n'est qu'un exemple choisi entre mille pour illustrer l'exactitude de ce que nous voulons démontrer par cet article, à savoir que, pour la majorité des gens, un petit commerce est plus profitable qu'un grand, même s'ils ont le capital requis pour faire de grandes affaires. La sagacité, la prudence, suffisamment de capital avec en plus l'esprit de progrès, feront le succès d'un homme dans un petit commerce; mais

pour conduire une entreprise qui demande un nombreux personnel, il faut avoir une grande facilité d'organisation, ce que comparativement peu d'hommes possèdent.

Un marchand qui réussit dans un petit magasin, mais qui faillit s'il essaie de grandir, celui-là manque d'habileté à diriger les autres. Ainsi, notre homme au magasin à rayons voulut tout faire lui-même. Il ne savait pas comment répartir le travail entre les autres. En essayant de faire tout, il le fit mal et aucun de ses assistants ne put rien faire qui valut la peine. Et c'est exactement pourquoi il fit faillite.

Prenez n'importe quelle ville comme exemple. La plupart des magasins sont petits, mais beaucoup de leurs propriétaires gagnent de l'argent. Les pharmaciens, quincailliers, confiseurs, épiciers, marchands de nouveautés, réussissent avec l'aide de deux ou trois employés. Tous les détails d'administration passent sous la direction immédiate du propriétaire. Il se rend compte de chaque vente et il sait si elle lui est profitable ou non. Il surveille la dépense de près et il travaille ferme physiquement et moralement. Chaque année, il enregistre un peu plus de progrès.

Mais mettez cet homme-là dans un grand magasin ou qu'il tente seulement d'agrandir le sien en y ajoutant plusieurs autres lignes d'articles et vous l'exposez à faire faillite.

Consultez les affaires du commerce d'une ville et vous constaterez que les petits marchands aidés de seulement deux ou trois commis font tout autant de profit que leurs concurrents géants.

Les dépenses mangent les profits des grands magasins à moins que ceux-ci soient exceptionnellement bien administrés. Durant les mortes saisons les grandes institutions sont généralement à perte, tandis que l'établissement conduit par progression réalise toujours quelque profit, même si le commerce est lent. Ce sont les dépenses excessives qui atteignent et affectent le gros commerce. Dans les petites maisons elles sont un facteur de moins dans les ennuis du directeur.

Les autres choses étant ainsi, la moyenne des hommes réussissent mieux dans le petit commerce que dans les grandes affaires. Sans doute, l'homme d'affaires doit avoir de l'ambition, car il n'existe de telle chose que la stagnation. Il faut ou progresser ou rétrograder. Mais que la progression soit modérée, l'expansion graduelle. Alors celui qui a fait un faux pas, une mauvaise démarche peut se reprendre. S'il a les capacités nécessaires aux grandes affaires, il y parviendra. En tout cas, il atteindra le degré de succès auquel son habileté lui donne droit, pourvu qu'il ne prête pas trop tôt l'oreille à la mouche de l'excès qui bourdonne sans cesse autour de lui.