bit très-actif; ceux qui traitent des arts et métiers produisent de bons bénéfices; les livres de contes et les romans, destinés à la classe oisive, viennent après; les ouvrages d'histoire, de physiologie, de philosophie, de voyages, ceux d'éloquence et de poésie, s'adressent à une classe trop circonscrite. Les ouvrages consacrés aux sciences abstraites, quoique d'un haut degré d'utilité, sont très-ingrats, et la vente en est rare.

L'imprimeur qui s'est établi une renommée d'intacte probité, qui est d'une exactitude scrupuleuse, qui joint à une juste modération de prix une belle exécution, fait des bénéfices réguliers. S'il n'arrive pas à la fortune, c'est de sa faute; et s'il est libraire en même temps, alors ses avantages sont presque inappréciables; car outre qu'il obtient une grande économie sur la fabrication, il peut toujours faire paraître ses ouvrages dans le moment le plus opportun, et n'a jamais aucun abus de confiance à craindre.

Des savans industrieux.

Les connaissances acquises, les découvertes qu'on a faites, appliquées à l'industrie, sont souvent des sources certaines de fortune.

Ainsi le savant qui vient à simplifier la main-d'œuvre dans les travaux les plus utiles et en accélère les résultats, le chimiste qui trouve le moyen de composer des produits avec des bases moins coûteuses que celles déjà employées, le géologue qui découvre des mines ou des carrières ignorées, et qui sait les exploiter, le mécanicien qui perfectionne des instrumens ou qui en invente de nouveaux, le botaniste agronome qui introduit dans une contrée populeuse des fruits, des fleurs ou des plantes potagères précieuses, enfin tous les savans qui appliquent leurs lumières à des objets de grande utilité, arrivent ordinairement à la plus haute prospérité; mais ce n'est jamais qu'à un âge déjà avancé qu'ils recueillent les fruits de leurs travaux, de leurs sacrifices et de leurs veilles.

Médecins. — Le médecin qui, sans négliger de connaître toutes les parties de l'art de guérir, s'attache spécialement à une catégorie de maladies, comme pulmonaires, céphaliques, de la peau, des yeux, etc., finira par acquérir de la réputation pour leur traitement, sera appelé fréquemment avec confiance, et fera de brillantes affaires dans les grandes villes.

En débutant, le médecin doit faire tout son possible pour se répandre dans le monde et y faire des connaissances et des amis; mais à partir du jour où sa clientelle est établie, il faut qu'il renonce à presque tous les plaisirs sociaux, pour se livrer entièrement à son honorable profession.

Il en est de même du chirurgien : il doit s'appliquer à exceller surtout dans les opérations qui sont le moins habilement exécutées par d'autres de la même résidence, ou qui demandent le plus fréquemment l'emploi de ses lumières ou de sa dextérité.

Le pharmacien doit être parfaitement initié à la qualité et à la vertu des substances qu'il emploie, être scrupuleux sur le choix quand il achète. S'il agit ainsi, il peut mettre ses médicamens et ses produits chimiques en évidence dans sa boutique; les médecins, les connaisseurs et puis les journaux, lui feront en peu de temps obtenir une confiance méritée, et sa clientelle ainsi que sa fortune s'accroîtront de jour en jour.

Les savans peuvent encore trouver de bonnes ressources dans le professorat, s'ils obtiennent des chaires

à traitemens fixes, ou s'ils parviennent à obtenir des cours publics où leurs lumières soient appréciées.

Quant aux pensionnats, ce sont des entreprises presque commerciales, où la jalousie, la concurrence et les frais nombreux inhérens à ces établissemens, font qu'il n'y a que le petit nombre qui réussisse. Les leçons particulières sont pénibles et peu lucratives.

Commis. Secrétaires.

Au nombre des professions ci-dessus mentionnées, nous n'avons point porté les emplois de commis, de secrétaires que l'on voit dans les maisons particulières et dans certaines administrations, parce que bien des gens se refusent avec quelque raison à regarder ces emplois comme une position fixe ou comme une profession.

Si c'est là une profession, en effet elle n'est guère exercée que par des personnes dont l'éducation et la vocation ont été manquées, qui n'ont point d'état ordinairement, et qui passent ainsi leur vie à copier, chiffrer, écrire, avec des émolumens presque toujours très-bornés, qui ne leur permettent jamais de sortir de leur dépendance. Cette profession approche bien de la domesticité; joignons à cela que cette position est presque précaire, n'est jamais solide et ne leur assure point d'avenir. Souvent il vaudrait bien mieux pour eux être entrés dans un atelier, une fabrique, où, à l'aide de leur modeste instruction, ils seraient au moins devenus chefs de travaux. Ils sont ordinairement célibataires, parce qu'ils n'ont jamais que pour eux, et qu'une femme et des enfans seraient une charge au-dessus de leurs forces.

Il n'est pas question ici des jeunes gens que leurs familles destinent à devenir chefs d'établissement, et

qu'elles placent soit chez des notaires, des banquiers ou des négocians, etc., pour apprendre les détails d'administration, d'économie, de fabrication, etc.

Commerce.

Les professions dont nous avons déroulé le tableau, exigent pour la plupart ou un long apprentissage, ou des études spéciales et coûteuses, et des capitaux considérables.

Que les personnes arrivées à l'âge où l'on ne peut se livrer aux longues études, et celles dont les moyens pécuniaires sont limités, se livrent au commerce : plusieurs branches peuvent être exploitées sans de grandes connaissances préliminaires, sans de grandes mises de fonds; une intelligence et une instruction ordinaires y suffisent.

L'homme peu satisfait des emplois publics ou particuliers, des arts libéraux, des lettres ou des sciences qui n'ouvrent pas à tous le temple de la fortune ou de la gloire, ne devrait-il pas abandonner une carrière pour lui ingrate, et chercher dans le commerce une existence plus libre et plus heureuse. On peut y débuter à toutes les périodes de la vie. Plus la raison et le jugement sont mûris, plus on doit espérer d'y réussir, pourvu qu'on possède les capitaux nécessaires pour commencer.

Alors on doit premièrement considérer que les objets de première nécessité présentent des ventes plus assurées, mais des profits moins grands à cause de la concurrence; que les objets de luxe ou de fantaisie donnent plus de bénéfice lors du débit, mais que la vente de ces derniers étant incertaine, expose à des pertes.

Avant de former un établissement de commerce, faisons bien la statistique de l'endroit, calculons avant

tout les besoins de la masse des acheteurs ou consommateurs, et voyons bien le nombre des concurrens.

Pour affaiblir la concurrence, nous donner la vogue, achetons autant que possible de la première main, et soyons rigoureux sur le choix, la qualité, la quantité; réduisons les objets au prix le plus raisonnable, varions nos objets de spéculation de manière à gagner sur six articles, si nous sommes forcés de perdre quelque petite chose sur deux, et n'oublions pas qu'il est plus avantageux de multiplier de petits bénéfices que d'en faire de grands, mais rares.

N'embrassons au reste aucune branche de commerce sans l'avoir bien envisagée; craignons les forts loyers et les intérêts onéreux. Il faut porter les frais au plus haut et les bénéfices des ventes au plus bas; il faut aussi faire la part des accidens et de la mauvaise foi.

Ayons soin de tenir en réserve les fonds qu'il faut pour remplir nos engagemens. Ces mesures prises et bien observées établissent bientôt la confiance ainsi que le crédit dont on peut avoir besoin. Alors l'esprit débarrassé de toute crainte, jouira de la liberté de bien voir et de bien combiner. Les succès sont la conséquence de ces précautions.

Il ne faut marcher que progressivement et suivant ses moyens dans les entreprises commerciales. Les spéculations hardies, quoiqu'on en dise, sont trop souvent désastreuses. De là toutes les banqueroutes dont la société se sent ébranlée à chaque instant. Celui qui se contente de marcher petit à petit arrive toujours sans peine et sans secousse; la fortune aime les petits moyens, aujourd'hui elle déjoue les grands; après les grands moyens on s'aperçoit toujours qu'une condition capitale a été omise ou négligée, de là le désordre et les catastrophes.

Il faut remarquer que dans les grandes villes, il y a toujours des quartiers affectés à chaque spécialité de

commerce ou d'industrie; ce sont ces quartiers qu'on doit choisir de préférence, parce que c'est là que se rend la masse des acheteurs en espérant s'y fournir à des prix plus doux, et y trouver meilleur choix; mais il faut assez de capitaux pour s'y assortir aussi bien que le sont ceux qu'on y voit déjà établis, et pour y tenir même des articles que les autres n'ont pas.

Si l'on a quelque raison de s'établir ailleurs, ou si l'on veut former une industrie nouvelle, il faut tâcher de choisir les quartiers les plus fréquentés; les coins de rue sont très-bons, ainsi que les maisons qui se trouvent en face d'une rue passagère. Les boutiques complètement ouvertes, qui sont au niveau du sol et dont les marchandises sont bien étalées, doivent attirer jusqu'aux timides, aux indolens, aux curieux et ceux même qui ne pensaient pas à faire d'emplète ou qui achetaient ordinairement ailleurs.

Les enseignes, les affiches, les prospectus à domicile ne doivent pas être négligés : on peut aller même jusqu'aux annonces des journaux.

Quelque heureux que soit le résultat que l'on obtient dans le commerce, dans l'industrie, le torrent des dépenses amènerait le malaise et peut-être la ruine, si l'on n'établit dans sa maison un ordre scrupuleux d'économie, et si l'on ne tient la main à ce que personne ne s'en écarte. Par ce moyen seulement, les bénéfices se multiplient toujours; une fois les premiers obtenus, de plus importans s'y réuniront.

Quelques gains qui se réalisent alors, ayons assez de fermeté et assez de constance pour ne pas nous départir de notre train de vie régulier.

Arrivé à l'aisance, l'homme raisonnable s'arrête ordinairement, se retire des affaires et jouit.

Pour réussir dans tous les travaux humains, voyez le tableau ci-contre, le chapitre qui le suit, et puis *Empire sur soi*, page 9 et suivantes.

TABLEAU

DÉMONTRANT LES RÉSULTATS DE 20 ANS D'ÉCONOMIES ;

2 f., 3 f. et 5 f. par jour, en capitalisant, chaque année, les intérêts à 5 p. 100.

Années.	Produit de 2 f. par jour, en capitalisant les intérêts chaque année, pendant 20 ans. 365×2=730	Produit de 3 f. par jour, en capitalisant les intérêts chaque année, pendant 20 ans. 365×3=1095	Avoir 6,000 f. et économiser 3 f. par jour pendant 20 ans, intérêts capitalisés chaque année. 6,000 f. 365×3=1095	Avoir 12,000 f. et économiser 5 f. par jour pendant 20 ans, intérêts capitalisés chaque année. 12,000 f. 665×5=1825
1	Capit. 730 »	C. 1,095 »	C. 7,095 »	C. 13,825 »
	Inter. 36 »	I. 54 »	I. 354 »	I. 691 »
2	C. 1,496 »	C. 2,244 »	C. 8,544 »	C. 16,341 »
	I. 74 »	I. 112 »	I. 427 »	I. 817 »
3	C. 2,300 »	C. 3,452 »	C. 10,066 »	C. 18,983 »
	I. 115 »	I. 172 »	I. 503 »	I. 949 »
4	C. 3,145 »	C. 4,719 »	C. 11,664 »	C. 21,757 »
	I. 157 »	I. 235 »	I. 583 »	I. 1,087 »
5	C. 4,032 »	C. 6,049 »	C. 13,342 »	C. 24,669 »
	I. 201 »	I. 302 »	I. 667 »	I. 1,233 »
6	C. 4,963 »	C. 7,446 »	C. 15,104 »	C. 27,727 »
	I. 248 »	I. 372 »	I. 755 »	I. 1,386 »
7	C. 5,941 »	C. 8,913 »	C. 16,954 »	C. 30,938 »
	I. 297 »	I. 445 »	I. 847 »	I. 1,546 »
8	C. 6,968 »	C. 10,453 »	C. 18,896 »	C. 34,309 »
	I. 348 »	I. 522 »	I. 944 »	I. 1,715 »
9	C. 8,046 »	C. 12,070 »	C. 20,935 »	C. 37,849 »
	I. 402 »	I. 603 »	I. 1,046 »	I. 1,892 »
10	C. 9,178 »	C. 13,768 »	C. 23,076 »	C. 41,566 »
	I. 458 »	I. 688 »	I. 1,153 »	I. 2,078 »
11	C. 10,366 »	C. 15,551 »	C. 25,324 »	C. 45,469 »
	I. 518 »	I. 771 »	I. 1,266 »	I. 2,273 »
12	C. 11,614 »	C. 17,423 »	C. 27,685 »	C. 49,567 »
	I. 580 »	I. 871 »	I. 1,383 »	I. 2,478 »
13	C. 12,924 »	C. 19,389 »	C. 30,164 »	C. 53,870 »
	I. 646 »	I. 969 »	I. 1,508 »	I. 2,693 »
14	C. 14,300 »	C. 21,453 »	C. 32,767 »	C. 58,388 »
	I. 715 »	I. 1,072 »	I. 1,638 »	I. 2,919 »
15	C. 15,745 »	C. 23,620 »	C. 35,500 »	C. 63,132 »
	I. 787 »	I. 1,181 »	I. 1,775 »	I. 3,156 »
16	C. 17,262 »	C. 25,[illegible]96 »	C. 38,370 »	C. 68,113 »
	I. 863 »	I. 1,294 »	I. 1,978 »	I. 3,405 »
17	C. 18,855 »	C. 28,285 »	C. 41,383 »	C. 73,343 »
	I. 942 »	I. 1,414 »	I. 2,069 »	I. 3,667 »
18	C. 20,527 »	C. 30,794 »	C. 44,547 »	C. 78,835 »
	I. 1,026 »	I. 1,539 »	I. 2,227 »	I. 3,941 »
19	C. 22,[illegible]83 »	C. 33,428 »	C. 47,869 »	C. 84,601 »
	I. 1,114 »	I. 1,671 »	I. 2,393 »	I. 4,230 »
20	C. 24,127 »	C. 36,194 »	C. 51,357 »	C. 90,656 »
Résultat.	24,127 f.	36,194 f.	51,357 f.	90,656 f.

La première colonne démontre que 2 f. économisés

par jour produisent un total annuel de 730 fr. En continuant ainsi pendant 20 ans, pourvu qu'on capitalise régulièrement les intérêts chaque année, on obtient 24,127 f. (les centimes sont négligés). Deuxième colonne : 3 f. par jour produisent par les mêmes moyens 36,194 f. La troisième colonne prouve que celui qui a déjà 6,000 f. et qui économise aussi 3 fr. par jour, possédera 51,357 f. dans le même espace de temps. La quatrième fait voir que celui qui, à l'âge de 20 ans, se trouve posséder 12,000 f., et qui a une industrie qui lui rapporte 5 f. par jour de bénéfice net, doit avoir, à l'âge de 40 ans, un capital de 90,656 f. Joignez à cela que quand on a de l'argent en réserve, on trouve de temps en temps des occasions de doubler, et quelquefois tripler ses capitaux ; alors l'argent fait la boule de neige, et l'homme industrieux obtient des résultats immenses. Pour faire fortune, il faut absolument avoir la force de faire les premières économies ; le reste va tout seul.

Mordons-nous donc les doigts, nous tous qui avons si souvent dépensé inutilement des 2, 3, 4 et 5 f., en nous disant : cette pièce, je n'ai que cela aujourd'hui, ce n'est rien ; que puis-je avoir avec elle ? autant la dépenser. Et combien d'autres qui formeraient aujourd'hui une somme assez rondelette, ont été jetées dans le même gouffre !....

RÉFLEXIONS.

L'une ou l'autre des diverses professions indiquées dans cet aperçu, peut suffire pour mener à l'aisance et même à la fortune l'homme actif, industrieux, économe et qui jouit de l'exercice complet de ses facultés.

Toutes les professions utiles sont également honorables ; chacune forme un anneau essentiel de la chaîne sociale.

Personne n'ignore que la profession la plus vul-

gaire, quand les devoirs en sont remplis par un homme de mérite, n'abaisse nullement; de même que l'on sait fort bien que les fonctions réputées les plus éminentes ne peuvent élever un homme bas et vil, ni faire honorer et respecter un sot.

Foulons donc aux pieds ces préjugés ridicules qui empêchent d'arriver à bien celui qui a le malheur de s'y conformer ou de les craindre, lorsqu'il est question d'embrasser une profession, un état de vie pour lequel il a de l'inclination, du goût, et dont il se sent la force et les capacités de remplir les devoirs. Toutes les professions ne présentent-elles pas un bon et un mauvais côté? toutes n'offrent-elles pas des difficultés au début? N'ayons pas beaucoup d'égard non plus aux plaintes des personnes qui les occupent, elles cachent ou déguisent presque toujours la vérité; quelques-uns obéissent ainsi à un motif d'amour-propre; d'ailleurs quel est l'homme qui ne se croirait pas mieux où il n'est pas.

Pourquoi aussi nous défier de notre adresse, ou de la portée de notre esprit, ou de notre intelligence pour une profession qui a des attraits pour nous? Persuadons-nous au contraire que tout homme sain d'esprit et de corps, peut ici-bas (cela existe réellement) tout ce que font ses semblables; que le succès couronne inévitablement le courage, la constance, la fermeté et l'ensemble des moyens. Si quelques-uns étaient excusables de perdre l'espoir de la réussite, ce ne pourraient être que ceux qui ne jouissent pas de toutes leurs facultés intellectuelles et physiques ordinaires. Que l'on n'aille pas crier contre la hardiesse de cette assertion, nous en appellerions au témoignage de l'expérience de chacun de nos adversaires, et ils conviendraient avec nous qu'ils ont vu toujours triompher la persévérance des personnes mêmes dont les

organes étaient défectueux, dont l'esprit manquait de pénétration.

Une application soutenue, un ferme vouloir ont toujours été des maîtres bien habiles! tant il est vrai que toutes les facultés de l'homme sont destinées à être perfectionnées. Rien sans travail, rien sans lumières acquises, et cela est conforme à la raison.

Commençons donc par vouloir avec force, travaillons sérieusement et avec une constance opiniâtre, nous parviendrons à exceller autant que ceux dont nous admirons l'habileté étonnante. Pourquoi nous rebuter, si nous voyons des hommes sans doigts, doués d'une belle écriture et d'une adresse presque miraculeuse pour coudre, sculpter, etc.; des hommes privés de jambes, marcher et quelquefois danser; des muets parler avec leurs doigts, des sourds deviner les pensées et les paroles de ceux qui les entourent; des aveugles se reconnaître au mieux par le toucher et l'ouïe, là où la vue nous paraît devoir être le guide exclusif.

Quand on a choisi une profession, trouvé une industrie, qu'on en fasse donc l'objet de ses études, de ses méditations, de toutes ses pensées; la réussite est au bout. Elle sera d'autant plus certaine et plus glorieuse que l'application aura été plus éclairée, plus constante et plus sérieuse.

Ni les travaux mécaniques les plus difficiles, ni ceux de l'esprit et de l'imagination ne peuvent faire exception à la règle.