



# LA BANQUE ROYALE DU CANADA

## BULLETIN MENSUEL

Vol. 37, No. 5

SIÈGE SOCIAL: MONTRÉAL, MAI 1956

### *Les fruits de l'initiative*

**L'**INITIATIVE est la qualité qui nous pousse à agir et à entreprendre. Dans toutes les sphères de la société, les gens préfèrent ceux qui agissent et entreprennent à ceux qui ne font rien.

Les bonnes choses de la vie vont à ceux qui perfectionnent un ancien procédé ou en inventent un nouveau qui le remplace; aux savants qui déchiffrent des hiéroglyphes ou résolvent des équations; aux industriels qui augmentent le rendement, simplifient les modes de production ou trouvent de nouveaux débouchés.

Nous en trouvons la preuve ici même au Canada, dans une société productive édiflée par un peuple inventif et laborieux. Avoir de l'initiative, c'est croire fermement qu'il est possible de faire mieux et qu'on en est capable.

L'initiative ne consiste pas uniquement à faire de grandes choses. Le bricoleur fait preuve d'initiative quand il fabrique son premier meuble, même s'il ne s'agit que d'un tabouret fait avec une boîte à beurre. Il en est de même du commis qui trouve un moyen plus rapide ou plus économique de faire son travail, et de l'écolière qui peint et vend des cartes du jour de l'an afin d'acheter des étrennes pour sa famille.

Une société où règne l'esprit d'initiative et où on est libre d'améliorer ses conditions d'existence quand on en est capable est certes préférable à une société où l'on est protégé et enrégimenté. Dans un milieu de ce genre, les enfants rêvent de devenir des inventeurs, des pionniers et des explorateurs.

Dans un discours aux écoliers de Knowlton il y a quelques années, John Bassett, président et directeur de la *Gazette* de Montréal, disait ceci: "Si j'ai un conseil à vous donner, c'est de ne pas toujours chercher la sécurité. Lancez-vous quelque fois dans l'aventure... Retrouvons le magnifique esprit de nos ancêtres qui, par leur courage et leur travail, ont transformé ce pays inculte en un vaste jardin."

Le nouveau monde offrait des occasions superbes aux hommes entreprenants. Ils pouvaient se lancer dans n'importe quelle entreprise, mais ils savaient qu'ils ne pouvaient compter que sur leurs propres efforts. Chaque tentative de réussir comportait le risque d'échouer. Mais avec les ans sont venues de nouvelles professions, de nouvelles sphères d'activité, de nouvelles occasions de toutes sortes à la portée de ceux qui sont prêts à les saisir.

#### *L'homme entreprenant*

On peut diviser les gens en deux catégories: les natures actives et les natures passives; en d'autres termes, ceux qui cherchent les responsabilités et ceux qui se contentent d'attendre qu'elles leur soient imposées. Ces derniers prétendent considérer les hommes entreprenants comme un peu "toqués", ce qui nous rappelle qu'on disait de Van Gogh, que quoique névrosé, il n'en était pas moins un très grand peintre.

Il faut croire que l'homme entreprenant possède des qualités qui manquent aux autres. C'est un chef qui lutte pour atteindre son but. Il ose tenter de nouvelles méthodes. Il a en lui quelque chose qui cherche à s'exprimer. Il porte la tête haute, pour voir de loin. Il est prêt à faire face à l'imprévu par son originalité et son ingéniosité.

L'homme s'est toujours efforcé de faire mieux que les autres dans toutes ses oeuvres et ses contributions à notre culture. Nous progressons de bas en haut, de moins à plus, de la défaite à la victoire. Dès que nous devenons satisfaits de nos conditions actuelles, nous nous acheminons vers la décadence.

La plupart des gens ont le désir d'améliorer leur situation, leurs facultés intellectuelles, leurs connaissances, ou leur confort matériel, mais pour cela il faut avoir un objectif clairement défini. On ne peut pas devenir maître de son destin sans y appliquer toutes ses facultés. Autrement, on est à la merci du sort et des circonstances.

Une fois le but fixé et la ferme volonté de l'atteindre, il s'agit de ne jamais détourner les yeux de l'objectif. La résolution et la détermination sont de puissants appuis pour surmonter les obstacles.

L'initiative compte pour beaucoup. Elle nous aide à penser dans de nouvelles voies, à rompre avec les coutumes du passé. Un homme qui avait pratiqué les sports et appris les méthodes de vente, fit preuve d'initiative en se lançant dans la fabrication d'écussons et d'uniformes sportifs: en onze ans il augmenta son capital de \$586 à \$105,000, et il n'avait encore que 34 ans.

L'initiative n'exige pas la solitude et n'exclut pas la collaboration. L'homme entreprenant est souvent un chef qui anime et guide ses collègues. Il fait rapidement son chemin dans la vie en compagnie de ceux qui font partie de son entourage et à qui il donne l'exemple.

### *La chance*

La chance obéit-elle à des lois? Les idées ne sont pas très claires à ce sujet, et nous ferions peut-être bien d'examiner la question pour voir si certaines observations peuvent nous servir de guide.

Il n'y a pas à nier que la chance favorise les hommes qui sont le mieux doués sous le rapport de leurs talents, de leurs connaissances et de leur volonté de travailler. Les occasions de réussir ne s'appliquent pas aux métiers et aux professions mais à chacun de nous. C'est à nous d'en saisir le plus grand nombre. Les uns perdent leur temps à attendre une grande occasion, tandis que les autres profitent de toutes les petites et se préparent ainsi à saisir les plus grandes.

Tout le monde devrait savoir, comme l'enseigne l'histoire des affaires, que l'occasion ne frappe pas à la porte à coups de poing; elle ne crie pas à tue-tête, elle chuchote. Souvent, il faut la chercher. On s'est demandé ce qu'aurait fait Hercule s'il n'avait pas eu de lion, d'hydre ou de sanglier à combattre; ni de pommes d'or à enlever dans le jardin des Hespérides. Il est difficile de s'imaginer qu'un homme aussi entreprenant que lui eut pu s'endormir enroulé dans son manteau en attendant que le destin lui apporte une aventure digne de lui.

L'initiative dans le monde des affaires et de l'industrie ne consiste pas toujours en tâches herculéennes comme le nettoyage des écuries d'Augias. Les débuts sont souvent très modestes. Tous les meilleurs procédés électriques sont dus à d'humbles expériences de laboratoire. La plupart des grandes inventions de la révolution industrielle sont l'oeuvre d'artisans qui se livraient à des travaux étrangers à leur occupation ordinaire, sans rémunération, après leur travail, et souvent malgré l'indifférence ou le mépris de leurs chefs et de leurs compagnons.

Il ne suffit pas de chercher les occasions. Celui qui en voit une douzaine sans avoir le courage ou l'énergie d'en saisir une seule ne va jamais loin. Le succès dans les affaires, les professions, l'industrie et le fonctionnarisme n'est pas à la portée des paresseux, des timorés ou de ceux qui manquent d'imagination.

### *Imagination plus enthousiasme*

Celui qui est absorbé en lui-même ne peut envisager les choses de loin. Nous devons regarder autour de nous; nous figurer ce que notre position serait dans un autre milieu ou à une autre époque. L'homme entreprenant a des yeux qui voient ce que les autres ne voient pas.

Un immigrant italien qui voulait ouvrir une épicerie s'y prit de la bonne manière. Il travailla comme manoeuvre pour économiser l'argent nécessaire à l'achat d'une voiture et de deux chevaux, puis s'établit comme vidangeur dans le quartier où il espérait s'établir. Il détacha les étiquettes des boîtes vides et des paquets d'aliments et les empila dans sa chambre. Puis il tria ses étiquettes par produits et par marques. Quand vint le temps d'approvisionner son magasin, il acheta les marques dont il avait le plus d'étiquettes. Aussi les boîtes ne moisirent-elles pas sur ses étagères, car ses recherches lui avaient montré ce que ses clients achetaient.

Après avoir étudié les possibilités et formé un plan, il faut faire appel à l'enthousiasme, la plus dynamique des qualités humaines, pour mettre l'affaire en train. Rien d'utile n'a jamais été accompli sans enthousiasme.

Dans ce travail préliminaire, comme du reste pendant toute sa vie, l'homme entreprenant compte sur lui-même plutôt que sur l'aide ou l'appui des autres. Il se fie à son propre jugement. Il est indépendant. Il ne ralentit pas son allure pour attendre les conseils. Il a le courage de prendre ses propres décisions, de risquer de faire des erreurs pour faire marcher son affaire.

Le courage est indispensable à l'initiative. Tout ce qui est en mouvement court par le fait même des risques; ce qui est inerte ne risque rien mais n'accomplit rien. Pour les timides tout est impossible; ils ne découvrent jamais de bonnes occasions; ils obéissent aux circonstances au lieu de leur commander.

Le lieutenant de vaisseau Hornblower montre bien en quoi consiste l'initiative dans un délicieux roman de C. S. Forester: "J'aime mieux, dit-il, être sur la sellette pour avoir fait quelque chose que pour n'avoir rien fait." Mais l'audace ne doit pas dégénérer en témérité. Le vrai courage a conscience des dangers à courir, et il y a toujours avantage à prendre connaissance de tous les faits avant de s'aventurer.

## *Energie et persistance*

Sa décision une fois prise, l'homme entreprenant ne perd pas une minute pour se mettre à l'oeuvre. Un entraîneur donne ce conseil pour gagner les courses: "L'important est de dépasser les autres au départ et de continuer à prendre de l'avance."

L'hésitation est fatale à l'esprit d'initiative. Elle démoralise et détruit la volonté. Il vaut souvent mieux faire quelque chose, n'importe quoi, plutôt que d'attendre le bon moment d'agir.

L'homme entreprenant, une fois lancé, aimerait que le jour ait 30 heures et la semaine dix jours. Son énergie soutient et augmente son ambition. En effet, l'ambition sans la volonté d'agir n'est qu'un rêve creux, et le succès dans les professions ou tout autre domaine n'est pas à la portée des indolents.

Sans être un génie on peut faire de grandes choses si on a de l'ambition, l'initiative nécessaire et l'énergie de s'appliquer à la tâche. Pas besoin de craindre d'aller trop loin. Nous sommes entourés d'hommes dont l'unique mission dans la vie semble d'étouffer notre ambition. Ce que l'homme entreprenant dépense en trop en efforts intellectuels, en espérances et en travail est réellement essentiel pour élever l'ensemble de son oeuvre à la hauteur de son idéal.

Le bon sens et le calme nous feront garder le juste milieu et nous épargneront le désappointement du chimiste qui, ayant inventé un dissolvant universel, chercherait un récipient pour l'y mettre.

### *Quelques exemples*

L'histoire de ceux qui ont réussi dans leurs efforts ne saurait manquer d'être instructive, utile et encourageante. Voici quelques brefs exemples d'efforts personnels de ténacité, de détermination et de hardiesse à toute épreuve. Ces exemples sont tirés de la vie des clients de La Banque Royale du Canada dans chaque province.

Un immigrant arriva de l'Ukraine à l'âge de 20 ans, se mit à apprendre l'anglais et trouva du travail dans une épicerie. Cinq ans après, il ouvrit son propre magasin, mais il n'avait pas assez d'argent pour se payer une chambre, de sorte qu'il coucha sous le comptoir. Il mena une vie pénible pendant quelques années, mais aujourd'hui, il est propriétaire d'une chaîne d'épiceries et d'un magasin en gros.

A propos de débuts modestes, un jeune homme acheta une boîte de lames de rasoir, utilisa le profit pour acheter d'autres marchandises et continua. Aujourd'hui il est grossiste en même temps que détaillant et sa situation financière est solide.

En voici un autre qui était musicien. L'arrivée d'un bébé dans la famille lui donna l'idée de fabriquer un berceau, et il finit par garnir toute la chambre des

enfants. Il touche maintenant des redevances sur les meubles qu'il vend dans cinq pays. Une autre invention à lui, qui se vend à un dollar, lui rapporte cinq cents sur chacune des ventes, qui se chiffrent par quelque trois millions, en Amérique seulement.

Un cultivateur désirait conserver son sol. Il inventa une charrue profonde, constata que ses voisins la jugeaient assez bonne pour la lui emprunter et en entreprit la fabrication. Aujourd'hui, son usine emploie cinquante ouvriers.

Après avoir travaillé pendant vingt ans pour les autres, Mme X se lança dans le commerce à son propre compte en 1946. Au bout de trois ans, elle possédait un commerce de gros desservant toutes les parties du pays.

Deux associés fondèrent un service de livraison avec deux vieilles autos. Un an plus tard, ils avaient sept camions et sept chauffeurs, un bureau avec une secrétaire et un commis. Ils continuent de prospérer.

A force de travail, d'économie et de prévoyance, deux jeunes gens, qui commencèrent par vendre des pièces pour postes de radio, possèdent maintenant leur propre atelier et font \$250,000 d'affaires par an.

Dans un autre cas, le succès n'a pas été rapide, mais il a été constant pendant 60 ans. Au lieu d'une seule fabrique de produits du poisson, le propriétaire en a douze, fait près de cinq millions de dollars d'affaires par an et a des débouchés dans le monde entier.

Un Canadien d'origine japonaise se procura l'outillage nécessaire, travailla de longues heures par jour et finit par manufacturer un tourne-disques. Au bout de 4 ans (il n'avait pas encore trente ans) il se lança dans la fabrication d'autres accessoires électriques et, en une seule année, il vendit 50,000 pièces d'un même appareil.

Un père et ses deux fils se répartissent le travail d'une boulangerie selon leurs goûts: production, vente et comptabilité. Ils n'avaient qu'un four il y a 20 ans; ils ont maintenant une boulangerie et deux entrepôts.

Voyant tous les cultivateurs des environs récolter du miel, le propriétaire d'une petite scierie conçut l'idée de fabriquer des ruches, des rayons, des extracteurs et autres accessoires d'apiculture. Au bout de 15 ans, la scierie faisait presque un demi-million d'affaires et avait 35 employés.

L'initiative se manifeste souvent pendant plusieurs générations. Le grand-père du colonel R. S. McLaughlin faisait les manches de ses haches quand il abattait des arbres à Enniskillen. Elles étaient si bonnes que ses voisins lui demandèrent d'en faire pour eux. Puis il fabriqua des traîneaux, des voitures, et, un jour, l'automobile McLaughlin. Son entreprise devait devenir la General Motors of Canada Ltd.

Les professions offrent également un brillant avenir à l'homme entreprenant. Le Dr Samuel M. Best, né à Maitland (Nouvelle-Ecosse), parvint avec peine à faire ses études dans les écoles du New Hampshire et du Massachusetts, obtint son diplôme du Collège de pharmacie de Massachusetts et devint président de la Cuticura Corporation.

### *Obstacles à surmonter*

Il y a toujours des obstacles sur le chemin du succès. Mais il y aura toujours des hommes capables de les surmonter, qu'il s'agisse d'une vive concurrence, d'un ralentissement des affaires, de l'incompétence d'un employé, ou même d'un défaut personnel.

On peut également vaincre les infirmités. Un jeune inspecteur des mines de la Nouvelle-Ecosse fut blessé à la colonne vertébrale pendant l'invasion de l'Europe et devint paraplégique. Incapable de reprendre son travail, il suivit un cours de secrétariat et devint secrétaire de la division de l'Association paraplégique du Québec.

Ce sont tous là des exemples de succès. Mais les cas d'insuccès sont également nombreux. On pourrait les citer, mais le récit n'en saurait être que déprimant et bien inutile.

On ne va pas toujours de succès en succès. On rencontre souvent des revers, de petits échecs et de grandes défaites. Mais à force de persévérance, de volonté d'arriver et de réflexion, on finit par surmonter l'obstacle.

On peut ranger parmi les raisons les plus fréquentes de l'insuccès le fait d'avoir une fausse idée de sa propre compétence, l'excès d'optimisme, le manque de capitaux, d'outillage ou d'habileté; la tendance à se contenter de peu et un but trop facile à atteindre. "L'homme est ce qu'il est capable de faire", disait Aristote. Mais encore doit-il savoir de quoi il est capable.

Le découragement est l'ennemi de l'initiative. Frédéric le Grand perdit l'espoir de gagner la bataille de Mollwitz et s'enfuit du champ de bataille. Rencontrant des ennemis à 30 milles de là, il tourna bride et arriva juste au moment où son général remportait la victoire.

L'homme entreprenant ne se laisse pas décourager par un échec. Il veut le succès, et s'il ne le trouve pas à un endroit il cherche à un autre. Il ne s'endort pas sur ses lauriers lorsqu'il remporte un petit succès, mais il part de là pour en remporter un plus grand.

Les projets humains sont toujours aléatoires. On dit qu'un philosophe inventa l'idée de "hasard" pour expliquer certains phénomènes dont il ne pouvait rendre compte. Suivant cette théorie, une foule de gens en sont arrivés à compter sur le "hasard" ou sur la "fortune" pour les aider dans leurs entreprises.

L'homme entreprenant n'attend rien de la bonne fortune. Il saisit toutes les occasions, grandes ou petites, pour atteindre son but. Si aucune ne se présente, il cherche à en faire naître.

### *De mieux en mieux*

L'homme entreprenant n'est jamais satisfait de son meilleur travail. Il veut toujours faire mieux. Il est nerveux et mal à l'aise quand il n'a rien à faire. Sir William Van Horne, dit-on, "essayait constamment de terminer une affaire, afin d'en mettre une autre en train."

L'homme entreprenant aime une vie bien remplie. Beaucoup de choses différentes à faire chaque jour, un peu plus que la bonne mesure, c'est là ce qu'il lui faut pour employer son énergie et ses talents. Ce n'est pas un homme à monter une belle affaire et à passer ensuite son temps à s'en vanter. Il a toujours un dernier coup de pouce à donner et des plans à établir pour les projets d'avenir.

Il existe d'excellentes possibilités pour les Canadiens de tout âge. Les jeunes gens qui ont pris soin d'acquérir une bonne formation générale trouveront à se placer dans de grandes ou petites entreprises. Il y a dans leurs universités des conseillers d'orientation qui les aideront à choisir des carrières en rapport avec leurs talents et leurs aptitudes. Ils devraient les consulter avec l'idée d'entrevoir non pas ce qu'ils deviendront demain ou l'an prochain, mais dans une vingtaine ou une quarantaine d'années, pourvu qu'ils aient l'initiative, le courage et l'énergie d'aller jusqu'au bout.

Le président de La Banque Royale a dit à ce propos: "Le mieux qu'une carrière bancaire ait à offrir aux jeunes gens n'est pas, comme on le croit généralement la sécurité mais de nombreuses occasions d'avancement sous un régime de concurrence dans lequel rien ne compte que les aptitudes et le travail. En vérité, les banques voient d'un mauvais oeil les jeunes gens qui, au seuil de leur carrière, se préoccupent déjà des méthodes de pension."

Il se prépare dès maintenant dans les bureaux, les usines, les ateliers, les laboratoires et chez les inventeurs, une foule de merveilles qui sembleront ordinaires dans une dizaine ou une vingtaine d'années. Les progrès de la technologie et les nouveaux marchés internationaux que nous ouvre l'industrialisation promettent de belles occasions de réussir pour ceux qui veulent se préparer et se donner la peine de les trouver.

En résumé, si neuves et si alléchantes que soient les possibilités et les chances de succès, ceux qui désirent en profiter devront posséder des qualités peut-être un peu vieilles mais fondamentales: l'étude, l'application, l'initiative, la diligence, la détermination, la persévérance, le courage, l'indépendance, la patience, l'honnêteté, et un but dans la vie.