



**UNE MINE DE DIAMANTS
SOUS VOS PIEDS**

SOMMAIRE

L'histoire d'Ali Hafed	4
La mine la plus magnifique de toute l'histoire de l'humanité	6
38 millions d'euros sur quelques hectares	7
Du pétrole sous ses pieds	7
Un type d'erreur universel	9
Nous commettons tous cette erreur	11
Vous possédez vous aussi une mine de diamant qui peut vous rendre immensément riche	11
Ceux qui ont de l'argent sont-ils malhonnêtes ?	13
On peut faire plus de bien avec de l'argent que sans argent	14
La crainte de la richesse est un préjugé	15
Gagner de l'argent maintenant et ici ? C'est trop tard	16
La dévotion et le succès en affaire ont le même processus	18
Profite de la vie	18
Si vous n'êtes pas né riche vous avez beaucoup de chance	20
Ce qu'il vous faut pour réussir, c'est du bon sens, pas de l'argent	22
Le Secret du Succès	23
On peut devenir riche n'importe où	24
Maintenant, c'est le moment de faire fortune	25
L'histoire du jeune homme pauvre et sans travail	26
Votre possibilité de vous enrichir est infinie	27
Qui sont les plus grands inventeurs du monde ?	28
La véritable grandeur est souvent méconnue	29
Des millions de revenu sans investissement de départ	32
Ne cherchez pas ailleurs ce qui se trouve déjà sous vos pieds	32
La grandeur est déjà en vous	34
Réalisez de grandes actions avec peu de moyens	35
Accomplissez de vastes choses en toute simplicité	38

L'histoire d'Ali Hafed

En descendant le Tigre et l'Euphrate il y a de nombreuses années avec un groupe de voyageurs anglais, je me suis retrouvé sous la conduite d'un vieux guide arabe que nous avons engagé à Bagdad. J'ai souvent songé que ce guide ressemblait à nos coiffeurs dans certaines de ses caractéristiques mentales. Il estimait que son devoir était non seulement de nous guider le long de ces fleuves et de faire ce pour quoi il était payé, mais aussi de nous divertir en racontant des histoires curieuses et mystérieuses, anciennes et modernes, étranges et familières. J'en ai oublié beaucoup, et je suis heureux qu'il en soit ainsi, mais il y en a une que je n'oublierai jamais.

Le vieux guide menait mon chameau par le licou sur les rives de ces cours d'eau antiques et me racontait histoire sur histoire, jusqu'à ce que je me lasse de les entendre et que je ne les écoute plus. Ce guide ne m'a jamais irrité lorsqu'il se mettait en colère du fait que j'arrêtais de l'écouter. Mais je me souviens qu'il ôtait sa coiffe turque et qu'il la faisait tourner pour attirer mon attention. Je le voyais du coin de l'œil, mais je ne le regardais pas directement par crainte qu'il me raconte une autre histoire. Bien que je ne sois pas une femme, je finissais par le regarder, et aussitôt il en commençait une nouvelle.

Il m'a dit:

- *Je vais maintenant vous raconter une histoire que je réserve à mes amis intimes.*

Lorsqu'il a insisté sur les mots "*amis intimes*", j'ai écouté, et

je me félicite de l'avoir fait. Je lui suis profondément gré de cette histoire, car j'en ai fait un cours que 1.674 jeunes gens ont entendu au collège, se félicitant également que je l'aie écoutée. Le vieux guide m'a dit qu'autrefois, un ancien Perse du nom d'Ali Hafed vivait à proximité de l'Indus. Ali Hafed possédait une vaste exploitation agricole. Il avait des vergers, des champs de céréales et des jardins. Il avait de l'argent placé; il était riche et satisfait. Il était satisfait parce que riche et, riche parce que satisfait. Un jour, le vieil agriculteur perse reçut la visite d'un vieux prêtre bouddhiste, un sage d'Orient. Le prêtre s'assit au coin du feu et dit au vieil agriculteur comment notre monde avait été créé. Il lui dit que ce monde n'était autrefois qu'une nappe de brume. Le Tout- Puissant mit son doigt dans cette nappe et commença à le tourner lentement, puis de plus en plus vite jusqu'à ce qu'enfin, la nappe de brume tourbillonne pour se transformer en une boule de feu. Ensuite, cette boule roula dans l'univers, atteignant en passant d'autres nappes de brume, dont elle condensa l'humidité extérieure jusqu'à ce qu'elle tombe dans un déluge de pluie sur sa surface torride et en refroidisse la croûte extérieure. Alors, le feu intérieur, jaillissant vers l'extérieur en traversant la croûte, forma les montagnes et les collines, les vallées, les plaines et les prairies de notre monde merveilleux. Si cette masse fondue jaillissait et

refroidissait très rapidement, elle devenait du granit; moins rapidement, du cuivre; moins rapidement, de l'argent; moins rapidement encore, de l'or, et, après l'or, les diamants virent le jour.

Le vieux prêtre dit:

- Un diamant est une goutte congelée de lumière solaire.

Or, cela est littéralement exact sur le plan scientifique: un diamant est un dépôt de carbone provenant du soleil. Le vieux prêtre dit à Ali Hafed que s'il possédait un diamant de la taille de son pouce, il pourrait acheter le comté, et que s'il possédait une mine de diamants, il pourrait asseoir ses enfants sur des trônes grâce à l'influence que leur donnerait leur grande richesse.

Ali Hafed avait tout entendu sur les diamants et sur leur valeur, et il fut un homme pauvre lorsqu'il alla se coucher ce soir- là. Il n'avait rien perdu mais il était pauvre parce que mécontent, et mécontent par crainte d'être pauvre. Il dit: "Je veux une mine de diamants" et resta éveillé toute la nuit.

Tôt le matin, il alla voir le prêtre. Je sais d'expérience qu'un prêtre est très indisposé lorsqu'on le réveille tôt le matin. Ali Hafed secoua le prêtre, dissipant ses rêves, et lui demanda:

- Vas-tu me dire où je peux trouver des diamants ?

- Des diamants ? Que veux-tu faire avec des diamants ?

- Eh bien, je veux être immensément riche.

- Dans ce cas, va et trouve-les. C'est tout ce que tu as à faire : partir les chercher. Ensuite, ils seront à toi.

- Mais je ne sais pas où aller.

- Eh bien, si tu tombes sur un cours d'eau qui court à travers du sable blanc, entre de hautes montagnes, tu trouveras toujours des diamants dans ce sable.

- Je ne crois pas qu'il existe un tel cours d'eau.

- Oh si, il y en a plein. Tout ce que tu as à faire, c'est partir les chercher. Ensuite, ils seront à toi.

Ali Hafed répondit:

- Je vais partir.

Ainsi, il vendit son exploitation, rassembla son argent, confia sa famille à un voisin et partit à la recherche de diamants. Il commença ses recherches, avec raison à mon avis, dans les monts de la Lune. Ensuite, il se rendit en Palestine, erra en

Europe, puis enfin, lorsqu'il eut dépensé tout son argent, qu'il se trouva en haillons, pauvre et pitoyable, il se retrouva sur le bord de la baie de Barcelone, en Espagne, où un immense raz-de-marée vint rouler entre les piliers d'Hercule. Le pauvre homme, affligé, souffrant, mourant, ne put résister à l'horrible tentation de se lancer dans les flots qui venaient à lui. Il coula sous la crête écumante pour ne jamais plus se relever.

Lorsque le guide m'eut raconté cette histoire terriblement triste, il arrêta le chameau que je montais et se rendit à l'arrière de la caravane pour fixer les bagages qui se détachaient d'un autre chameau. J'en profitai pour réfléchir à son histoire. Je me souviens de m'être demandé: "Pourquoi réserve-t-il cette histoire à ses "amis intimes" ?". Il semblait n'y avoir ni début, ni milieu, ni fin, rien du tout. Il s'agissait de la première histoire que j'avais entendue de ma vie où le héros mourait au premier chapitre. Je n'avais qu'un chapitre de cette histoire, et le héros était mort.

La mine la plus magnifique de toute l'histoire de l'humanité

Lorsque le guide revint pour reprendre le licou de mon chameau, il poursuivit immédiatement son histoire, passant au deuxième chapitre, comme s'il n'y avait eu aucune interruption. L'homme qui avait acheté l'exploitation d'Ali Hafed mena son chameau dans le jardin pour le faire boire. Comme le chameau se penchait vers l'eau peu profonde du ruisseau, le successeur d'Ali Hafed remarqua un curieux éclat de lumière provenant du sable blanc du cours d'eau. Il en retira une pierre noire ayant un oeil lumineux qui réfléchissait toutes les nuances de l'arc-en-ciel. Il apporta la pierre dans la maison, la déposa sur le dessus de la cheminée centrale et l'oublia.

Quelques jours plus tard, le même vieux prêtre vint rendre visite au successeur d'Ali Hafed. Dès qu'il ouvrit la porte du salon, il remarqua l'éclat de lumière provenant du dessus de cheminée, se précipita et cria:

- Voici un diamant ! Ali Hafed est-il revenu ?

- Oh non, Ali Hafed n'est pas revenu, et il ne s'agit pas d'un diamant. Ce n'est qu'une pierre que j'ai trouvée juste là, dans notre propre jardin.

- Mais, rétorqua le prêtre, je t'assure que je sais reconnaître un diamant quand j'en vois un. Je suis certain qu'il s'agit d'un diamant.

Alors, ils se précipitèrent ensemble vers le vieux jardin, remuèrent le sable blanc avec leurs doigts, et voilà qu'apparurent d'autres gemmes, plus belles et plus précieuses que la première.

C'est ainsi, me dit le guide et c'est la pure vérité, que fut découverte la mine de diamants de Golconda, la mine la plus magnifique de toute l'histoire de l'humanité,

surpassant les gisements de Kimberley, en Australie. Le Koh-i-Noor, qui orne la couronne d'Angleterre, et l'Orloff, le plus gros diamant du monde, qui pare la couronne de Russie, proviennent tous deux de cette mine.

Lorsque le vieux guide arabe m'eut raconté le deuxième chapitre de son histoire, il enleva sa coiffe turque et la fit tourner en l'air pour attirer mon attention sur la morale. Les histoires des guides arabes ont toujours une morale, bien qu'elle ne soit pas toujours morale. En faisant tourner son couvre-chef, il me dit:

Si Ali Hafed était resté chez lui et avait fouillé dans son propre cellier, dans ses propres champs de blé ou dans son propre jardin, il aurait possédé des "*mines de diamant*" au lieu de souffrir d'une pauvreté extrême, de la faim et de mourir en se suicidant dans un pays étranger. Car chaque hectare de cette ferme ancienne, oui, chaque pelletée de terre a permis par la suite de mettre à jour des pierres précieuses qui, depuis lors, ont orné les couronnes des monarques.

Lorsqu'il eut raconté la morale de son histoire, je compris pourquoi il réservait celle-ci à ses "*amis intimes*". Mais je ne lui dis pas que je l'avais compris. C'était la manière de ce vieil Arabe mesquin d'exprimer indirectement ce qu'il n'osait pas dire franchement, qu'à son avis, il y avait un certain jeune homme qui parcourait alors le Tigre et qui serait mieux chez lui, en Amérique. Je ne lui dis pas que j'avais compris. En revanche, je lui dis que son histoire m'en rappelait une autre, que je lui racontai rapidement et dont je vais vous faire part également.

38 millions d'euros sur quelques hectares

Je lui parlai d'un homme qui, en 1847, possédait un ranch en Californie. Il avait entendu dire qu'on avait découvert de l'or dans le sud de la Californie. Passionné par l'or, il vendit son ranch au colonel Sutter et partit pour ne jamais revenir. Le colonel Sutter construisit un moulin sur un cours d'eau qui traversait le ranch. Un jour, sa petite fille ramena chez elle du sable mouillé qu'elle avait ramassé dans la rigole et le tamisa dans ses doigts devant le feu. Dans ce sable qui s'écoulait, un visiteur vit les premiers dépôts brillants d'or véritable qu'on n'eut jamais découvert en Californie. L'ex-proprétaire du ranch voulait de l'or, et il aurait pu en trouver abondamment chez lui. En fait, depuis cette époque, on en a extrait pour 38 millions d'euros sur à peine quelques hectares. Il y a 8 ans environ, j'ai fait un cours à ce sujet dans une ville proche du ranch et l'on m'a dit que depuis des années et des années, un propriétaire recueille pour un tiers, pour 1270 euros d'or tous les quarts d'heure, jour et nuit, non imposables.

Du pétrole sous ses pieds

Mais je peux mieux illustrer mon propos en relatant un fait

qui s'est produit chez moi, en Pennsylvanie. S'il y a quelque chose que j'aime par-dessus tout lorsque je suis sur une estrade, c'est d'avoir devant moi un auditoire d'Allemands de Pennsylvanie auquel m'adresser.

Il y avait un homme en Pennsylvanie, fort semblable à tant de Pennsylvaniens, qui possédait une exploitation agricole, et qui avait fait de cette exploitation exactement ce que j'en aurais fait si j'en avais possédée une en Pennsylvanie: il l'avait vendue. Mais avant de la vendre, il avait décidé d'assurer son avenir en recueillant de l'huile lourde de houille pour son cousin, qui travaillait dans ce secteur au Canada, premier endroit où l'on a découvert du pétrole sur le continent nord-américain. À cette époque reculée, où on l'extrayait des cours d'eau. Ainsi, cet agriculteur de Pennsylvanie écrivit à son cousin pour lui demander du travail. Vous voyez, mes amis, cet agriculteur n'était pas idiot. Il n'avait pas abandonné son exploitation avant d'avoir autre chose à faire. De tous les nigards qui courent le monde, je n'en connais pas de pire que celui qui abandonne son travail avant d'en avoir trouvé un autre. C'est particulièrement le cas dans ma profession, mais ce n'est pas du tout le cas pour un homme qui cherche à divorcer. Lorsqu'il écrivit à son cousin pour lui demander du travail, celui-ci lui répondit: *"Je ne peux pas t'engager, car tu ne connais rien à l'industrie du pétrole"*.

Eh bien, se dit le vieil agriculteur, je vais me renseigner. Et, avec un zèle des plus louables, il se mit à tout apprendre sur le sujet. Il commença par le deuxième jour de la création, époque où le monde était recouvert d'une végétation épaisse et luxuriante qui, depuis lors, s'est transformée en gisements primitifs de charbon. Il étudia le sujet jusqu'à ce qu'il découvre que l'exploitation de ces riches gisements de charbon fournit l'huile lourde de houille qu'il est intéressant de pomper et jusqu'à ce qu'il apprenne comment cette huile jaillit du sol avec les sources. Il étudia jusqu'à ce qu'il connaisse son aspect, son odeur, son goût, et qu'il sache comment la raffiner. Ensuite, il écrivit à son cousin: *"Je comprends l'industrie du pétrole"*. Son cousin lui répondit: *"Très bien, viens"*.

Ainsi, il vendit son exploitation, qui, selon les archives du comté, lui rapporta 8330 euros, fort exactement. Il était à peine parti que l'homme qui avait racheté son exploitation décida de s'occuper de l'alimentation en eau du bétail. Il découvrit que l'ancien propriétaire, des années auparavant, avait jeté une planche en travers du ruisseau qui courait à l'arrière de l'étable. Le bord de cette planche s'enfonçait de quelques centimètres dans l'eau. La planche, ainsi disposée sur le ruisseau, avait pour but de

rejeter sur l'autre rive un rebut dégoûtant pour que le bétail n'y accède pas. Le bétail buvait donc en aval de la planche. Mais l'homme qui était parti au Canada avait ainsi retenu pendant 23 ans un torrent d'huile lourde de houille qui, selon les déclarations des géologues d'État de Pennsylvanie, dix ans plus tard, valait, déjà à l'époque, 100 millions d'euros pour l'État.

Il y a quatre ans, notre géologue a déclaré que la découverte valait un milliard d'euros pour l'Etat. L'homme qui possédait ce territoire, sur lequel a été bâtie ultérieurement la ville de Titusville et où se trouvent les vallées de Pleasantville, avait étudié le sujet depuis le deuxième jour de la création jusqu'à aujourd'hui. Il l'avait étudié jusqu'à ce qu'il sache tout à son propos, et pourtant, il a tout vendu pour 83.300 euros. Encore une fois, j'affirme que c'est insensé.

Un type d'erreur universel

Mais il me faut une autre illustration. J'ai trouvé celle-ci dans la Massachusetts, et je suis désolé qu'il en soit ainsi, car c'est mon État d'origine. Ce jeune homme du Massachusetts alimente aussi ma pensée. Il avait fréquenté le collège de Yale, où il avait étudié les mines et l'exploitation minière. Il devint un excellent ingénieur des mines, auquel les autorités de l'université confièrent la charge de former les étudiants qui avaient pris du retard dans leurs cours. Lors de sa dernière année d'études, il gagnait 150 euros par semaine pour ce travail. Lorsqu'il fut diplômé, son salaire passa de 150 à 450 euros par semaine. On lui offrit une chaire, et il alla immédiatement chez lui voir sa mère. Si l'on avait fait passer le salaire du jeune homme de 150 à 156 euros, il aurait gardé son travail, dont il aurait été fier, mais comme on l'avait fait passer à 450 euros d'un seul coup, il dit:

- Mère, je ne vais pas travailler pour 450 euros par semaine. Un homme avec un cerveau comme le mien, travailler pour 450 euros par semaine ! Allons en Californie découvrir des mines d'or et d'argent, et nous serons immensément riches.

Sa mère répondit:

- Écoute, Charlie, c'est tout aussi bien d'être heureux que d'être riche.

- Oui, dit Charlie, mais c'est aussi bien d'être riche et heureux.

Et ils avaient tous deux raison. Comme il était fils unique et qu'elle était veuve, ce fut lui qui l'emporta. Il en est toujours ainsi.

Ils rendirent leurs biens dans le Massachusetts et, au lieu d'aller en Californie, se rendirent dans le Wisconsin, où il trouva du travail pour une société d'exploitation de mines de cuivre, la Superior Copper Mining Company, encore une fois pour 150 euros par semaine, mais une condition de son contrat stipulait qu'il aurait un intérêt dans toutes les mines qu'il découvrirait pour l'entreprise. Je ne pense pas qu'il découvrit jamais une seule mine, et si je songe à n'importe quel actionnaire de la société, je regrette qu'il n'ait rien découvert. J'ai des amis qui ne sont pas ici parce qu'ils n'avaient pas les moyens d'acheter un titre de transport. Ils avaient des parts dans cette société à l'époque où le jeune homme y travaillait. Ce jeune homme s'était rendu là-bas, et je n'ai jamais plus entendu parler de lui. Je ne sais

pas ce qu'il est advenu de lui, s'il a trouvé des mines ou non, mais je ne pense pas que ce soit le cas.

Cependant, je connais l'autre côté de l'histoire. Le jeune homme avait à peine quitté sa vieille exploitation que le nouveau propriétaire se mit à ramasser des pommes de terre. Les pommes de terre poussaient déjà dans le sol lorsqu'il racheta la ferme. Alors que le vieil agriculteur ramenait un panier plein de pommes de terre, il le plaça contre le mur de pierre. Dans le Massachusetts, les Fermes sont presque toutes entourées de murs de pierre. Il faut prendre garde de bien dégager l'entrée pour avoir de la place pour mettre les pierres. Lorsque le panier fut plein, il le posa sur le sol, le tira d'un côté, le poussa de l'autre. Alors qu'il déplaçait le panier, il remarqua, dans un coin du mur de pierre, à proximité de l'entrée, un bloc d'argent natif formant un carré de 20 centimètres de côté.

Lorsque le professeur d'exploitation minière et de minéralogie, qui connaissait si bien le sujet qu'il ne daignait pas travailler pour 450 euros par semaine, avait vendu cette propriété dans le Massachusetts, il s'était assis carrément sur cet argent pour faire affaire. Il était né dans la propriété, y avait été élevé, et avait maintes fois frotté la pierre avec sa manche jusqu'à ce que son expression s'y reflète. Il semblait dire: *"Voici un demi million d'euros ici même, il n'y a qu'à les ramasser"*, mais il ne les avait pas ramassés. Il était quelque part à Newsburyport, Massachusetts, et il n'y avait pas d'argent à cet endroit. Il y en avait ailleurs, je ne sais où, et il était professeur de minéralogie.

Mes amis, ce type d'erreur est vraiment universel, et ce n'est même pas la peine de sourire de l'aventure de ce jeune homme. Je me demande souvent ce qu'il est advenu de lui. Je n'en sais vrai-

ment rien, mais je vais vous dire ce que je pense. Je pense qu'il est assis auprès d'un feu avec ses amis autour de lui, et qu'il leur dit quelque chose de ce genre.

Vous connaissez ce type appelé Conwell, qui vit à Philadelphie ?

Oh oui, j'ai entendu parler de lui.

- Et connaissez vous ce type du nom de Jones, qui habite aussi Philadelphie ?

- Oui, j'ai également entendu parler de lui,

Alors, il se met à rire, secoue la tête et dit à ses amis:

- Eh bien, ils ont fait exactement la même chose que moi.

Et cela gâche la plaisanterie, parce que vous et moi avons fait la même chose que lui, et tandis que nous sommes là à rire de lui, il est en droit a fortiori de rire de nous. Je sais que j'ai commis les mêmes erreurs, mais, bien sûr, cela ne fait

aucune différence, parce qu'on ne peut pas attendre d'un homme qu'il prêche et qu'il pratique en même temps.

Nous commettons tous cette erreur

Alors que je suis ici, ce soir, à scruter cet auditoire, je vois de nouveau ce que je vois sans cesse depuis 50 ans: des hommes qui commettent précisément la même erreur. Je nourris souvent l'espoir de voir des jeunes gens. J'aimerais que le collège soit rempli ce soir de collégiens, d'élèves du secondaire, auxquels je puisse parler. J'aurais préféré un tel auditoire, car il est impressionnable au plus haut point, n'ayant pas les préjugés que nous avons, n'ayant pas pris des habitudes impossibles à extirper, n'ayant pas subi les échecs que nous avons subis. J'aurais pu faire à un tel auditoire plus de bien qu'à des adultes, mais je vais faire de mon mieux avec ce que j'ai sous la main. J'affirme que vous disposez de "*mines de diamants*", où vous vivez. Mais, rétorquerez-vous, vous ne devez pas connaître grand-chose à l'endroit où je vis si vous pensez qu'elle recèle des "*mines de diamants*".

Je me suis beaucoup intéressé à un article paru dans le journal à propos du jeune homme qui a trouvé un diamant en Caroline du Nord. Il s'agissait d'un des diamants les plus purs

jamais découverts, et il y en avait eu d'autres dans la même région. Je suis allé voir un professeur distingué de minéralogie et lui ai demandé d'où venaient ces diamants, à son avis. Le professeur a sorti une carte des formations géologiques de notre continent et l'a pointée. Il a affirmé qu'ils venaient des couches carbonifères sous-jacentes susceptibles de fournir une telle production, s'étendant vers l'ouest dans l'Ohio et le Mississippi, ou alors, plus probablement, vers l'est, à travers la Virginie et jusqu'aux rives de l'Atlantique. Il est vrai que les diamants se trouvaient là, car on les a découverts et vendus, et qu'ils y ont été transportés au cours d'une période de dérive, en provenance de quelque endroit situé au nord.

Or, qui, à part une personne partant de Philadelphie avec sa perforatrice, pourra trouver aussi loin les traces d'une mine de diamants ? Ah, mes amis, vous ne pouvez pas affirmer que vous ne vous trouvez pas au-dessus d'un des plus grands gisements de diamants du monde, car de tels diamants ne proviennent que des mines les plus rentables qu'on trouve sur Terre.

Vous possédez vous aussi une mine de diamant qui peut vous rendre immensément riche

Mais ceci ne sert qu'à illustrer ma pensée, que je souligne en affirmant que si vous ne possédez pas littéralement de véritables mines de diamants, vous disposez de tout ce qui fait leur valeur dans votre cas. La reine d'Angleterre ayant fait le plus grand compliment qu'ait jamais reçu une Américaine pour sa tenue du fait qu'elle

est apparue sans aucun bijou lors d'une réception récente en Grande-Bretagne, l'usage des diamants est pratiquement passé de mode de toute façon. Vous voudrez désormais n'en porter que quelques-uns si vous souhaitez être modeste, et vous vendrez le reste.

Cependant, je répète que la possibilité de s'enrichir, de devenir immensément riche, se trouve ici, là où vous vivez actuellement, dès maintenant, à la portée de presque tout homme ou femme qui m'écoute ce soir, et je parle sérieusement. Je ne suis pas venu sur cette estrade, dans ces circonstances, pour vous exposer quelque chose. Je suis venu vous dire ce que je pense être la vérité aux yeux de Dieu, et si les années de ma vie m'ont permis de quelque façon que ce soit d'acquérir du bon sens, je sais que j'ai raison, que les hommes et les femmes assis ici, qui ont peut-

être eu du mal à acheter un billet pour cette conférence, ont à leur portée des "mines de diamants", la possibilité de devenir très riches.

Il n'y a jamais eu d'endroit sur Terre plus adapté pour cela que l'endroit où vous vivez aujourd'hui, et jamais dans l'histoire du monde un homme pauvre dépourvu de capitaux n'a eu une telle occasion de s'enrichir rapidement et honnêtement qu'ici, maintenant, grâce aux technologies nouvelles. J'affirme que c'est la vérité, et je veux que vous l'acceptiez comme telle, car si vous pensez que je suis venu ici simplement pour déclamer, je ferais mieux d'être ailleurs. Je n'ai pas de temps à perdre à de tels pro- pos. Je suis là pour dire ce que je crois être vrai et, à moins que certains d'entre vous deviennent plus riches grâce à ce que je vous dis ce soir, j'aurai perdu mon temps.

Je déclare que vous devriez vous enrichir, que c'est votre devoir. Combien de mes frères pieux me demandent:

- *Est-ce que vous, pasteur chrétien, passez votre temps à parcourir le pays pour conseiller aux jeunes gens de devenir riches, de gagner de l'argent ?*

- *Oui, bien sûr.*

Ils rétorquent:

- *Mais c'est terrible ! Pourquoi ne prêchez-vous pas l'Évangile au lieu de parler des façons de s'enrichir ?*

- *Parce que s'enrichir honnêtement, c'est suivre l'Évangile.*

Voilà la raison. Les hommes qui s'enrichissent peuvent devenir les plus honnêtes qu'on trouve dans la communauté.

Ceux qui ont de l'argent sont-ils malhonnêtes ?

- Mais, me déclare un jeune homme qui est ici ce soir, on m'a dit toute ma vie que si quelqu'un a de l'argent, il est malhonnête, peu honorable, mesquin et méprisable.

- Mon ami, voilà pourquoi vous n'avez rien : c'est parce que vous avez cette idée des gens. Le fondement de votre foi est complètement faux. Je tiens à le dire clairement et brièvement, bien que cela pourrait faire l'objet d'une discussion que je n'ai pas le temps d'aborder ici : 98 % des hommes riches de notre pays sont honnêtes. C'est pour cela qu'ils sont riches. C'est pour

cela qu'on leur confie de l'argent. C'est pour cela qu'ils mènent de grandes entreprises et trouvent beaucoup de gens disposés à travailler pour eux. C'est parce qu'ils sont honnêtes.

Un autre jeune homme me dit:

- J'entends parfois parler d'hommes qui gagnent des millions malhonnêtement.

- Oui, bien sûr, vous en entendez parler, et moi aussi. Mais ils sont tellement rares, en fait, que les journaux en parlent tout le temps, à tel point qu'on a l'impression que tous les autres riches se sont enrichis malhonnêtement.

- Mon ami, emmenez-moi et conduisez-moi si vous avez une auto dans les banlieues de Philadelphie, et présentez-moi aux gens qui possèdent leur propre maison autour de cette grande ville, une de ces belles maisons avec des jardins et des fleurs, de ces maisons magnifiques artistiquement construites, et je vous montrerai les gens qui ont le meilleur caractère et les meilleures entreprises de la ville. Vous savez que c'est vrai. Un homme n'est pas un homme véritable tant qu'il ne possède pas sa propre maison, et ceux qui possèdent la leur sont plus honorables, honnêtes et purs, loyaux, économes et prudents, du fait qu'ils possèdent leur maison.

Le fait pour un homme d'avoir de l'argent, même beaucoup d'argent, n'est pas contradictoire. Nous prêchons contre l'avidité, et vous savez que nous le faisons, en chaire, si souvent, en parlant du lucre de façon tellement extrême que les chrétiens ont l'impression que lorsque nous sommes en chaire, nous estimons qu'il est inique pour tout homme d'avoir de l'argent, jusqu'à ce que nous lassions passer le panier. A ce moment-là, nous manquons de nous emporter contre les gens parce qu'ils ne donnent pas davantage d'argent. Ah, l'inconséquence de telles doctrines !

On peut faire plus de bien avec de l'argent que sans argent

- L'argent, c'est le pouvoir, et il faut être suffisamment ambitieux pour en posséder. Il le faut, car on peut faire davantage de bien avec de l'argent que sans. C'est l'argent qui a permis d'imprimer la Bible, de construire les églises, d'envoyer des missionnaires et de payer vos prêcheurs, et vous n'auriez pas beaucoup de prêcheurs si vous ne les payiez pas. Je suis toujours

disposé à ce que mon Église augmente mon salaire, car l'Église qui paie le plus gros salaire est toujours celle qui obtient l'argent le plus facilement. Il n'y a aucune exception à cette règle. L'homme qui a le plus gros salaire est celui qui peut faire le plus de bien grâce au pouvoir qui lui est accordé. Il le peut, bien sûr, s'il fait preuve de l'esprit voulu pour l'employer à bon escient.

- C'est pourquoi j'affirme qu'il vous faut de l'argent. Si vous pouvez vous enrichir honnêtement, il est de votre devoir de chrétien pieux de le faire. Les gens pieux commettent une terrible erreur en pensant qu'il faut vivre dans le dénuement pour être pieux.

Certaines personnes me demandent:

- N'avez-vous pas de sympathie pour les pauvres ?

- Bien sûr que oui. Sinon, je n'aurais pas donné de conférences pendant toutes ces années, d'admetts que j'accorde ma sympathie aux pauvres, mais le nombre de pauvres qui méritent la sympathie est très faible. Accorder sa sympathie à une personne que Dieu a punie pour ses péchés, donc l'aider alors que Dieu la poursuit d'une juste punition, c'est commettre indubitablement le mal, et nous faisons plus de mal que nous n'aidons ceux qui le méritent. Nous devons accorder notre sympathie aux pauvres de Dieu, c'est à dire à ceux qui ne peuvent subvenir à leurs propres besoins, mais souvenons-nous qu'il n'y a pas un seul pauvre aux États-Unis qui ne soit devenu pauvre en partie à cause de ses propres défauts ou de ceux de quelqu'un d'autre. On ne doit pas se glorifier d'être pauvre. Dieu nous a donné l'abondance et la richesse. A nous de savoir les utiliser. Admettons cet argument et laissons cela de côté.

Un monsieur revient sur ce point et me demande:

- Ne pensez-vous pas qu'il existe des choses dans le monde qui ont plus de valeur que l'argent ?

- Bien sûr que je le pense, mais en ce moment, c'est de l'argent dont je parle. Evidemment qu'il y a des choses plus importantes que l'argent. Oh oui, je sais qu'il existe des choses en ce monde plus élevées, plus douces et plus pures que l'or. L'amour est la plus grande chose qui existe sur Terre, mais heureux celui qui aime et qui a beaucoup d'argent. L'argent, c'est le pouvoir, c'est la force. L'argent fait

le bien autant que le mal. Entre les mains des hommes et des femmes de bien, il peut faire et fait le bien.

La crainte de la richesse est un préjugé

J'ai horreur de laisser les choses en cet état. J'ai entendu un homme, qui s'était levé lors d'une réunion de prières dans notre ville, remercier le Seigneur car il était "l'un des pauvres de Dieu". Eh bien, je me demande ce que sa femme en pense. C'est elle qui gagne tout l'argent du ménage, et il en fume une partie sur la véranda. Je ne veux plus voir de pauvres de Dieu de ce type et je ne pense pas que le Seigneur les approuve. Il existe pourtant des gens convaincus que pour être pieux, il faut être très pauvre et très sale. Ça n'a aucun sens. Tout en apportant notre sympathie aux pauvres, n'enseignons pas une telle doctrine.

À notre époque, nous sommes prévenus contre le fait de conseiller à un chrétien ou, comme diraient les Juifs, à un homme de Dieu, d'atteindre à la richesse. Le préjugé est tellement universel et il sévit depuis si longtemps, je pense, que je peux citer à coup sûr le cas d'un jeune homme que j'ai connu il y a de nombreuses années, à l'Université Temple. Celui-ci, qui fréquentait notre école de théologie, se croyait le seul étudiant pieux de la faculté. Un soir, il vint me voir dans mon bureau, s'assit devant mon bureau et me dit:

- Monsieur le président, je pense qu'il est de mon devoir de venir parler avec vous.

- Quel est le problème ?

- Je vous ai entendu dire à l'école, lors de la remise des diplômes, que selon vous, c'est une ambition honorable pour un jeune homme que de désirer avoir des richesses, que cela lui donne de la modération, le rend industriel et désireux de se faire une bonne réputation. Vous avez affirmé que l'ambition d'un homme de gagner de l'argent contribue à en faire un homme de bien. Or, je suis venu vous dire que selon la Sainte Bible, "l'argent est la source de tous les maux".

Je lui répondit que je n'avais jamais rien vu de tel dans la Bible. Je lui conseillai d'aller à la chapelle, d'y prendre la Bible et de me montrer la citation. Il alla donc chercher la Bible, Bientôt, il revint dans mon bureau en tenant la Bible ouverte, avec toute la fierté fanatique du sectaire étroit d'esprit ou de celui qui fonde sa chrétienté sur une interprétation erronée des Écritures. Il jeta la Bible sur mon bureau et me cria aux oreilles:

- Voici, monsieur le président, vous pouvez lire vous-même.

Je lui répondit:

- Eh bien, jeune homme, vous apprendrez lorsque vous serez un peu plus vieux que vous ne pouvez pas demander à un membre d'une autre confession de lire la

Bible pour vous. Vous appartenez à une autre confession. Cependant, on vous apprend à l'école de théologie que l'accent mis sur une citation, c'est l'exégèse. Maintenant, voulez-vous bien prendre cette Bible, la lire vous-même et y mettre l'accent voulu ?

Il prit la Bible et lit fièrement:

- L'amour de l'argent est à la source de tous les maux.

À ce moment-là, il avait raison, et lorsqu'on cite à juste titre les Saintes Écritures, on dit la vérité absolue. Pendant 50 ans, j'ai vécu la plus grande bataille que le Livre Saint ait jamais livrée, et j'ai vécu pour voir son étendard flotter librement, car jamais dans l'histoire du monde les grands esprits de la Terre n'ont si universellement reconnu que la Bible est la vérité, l'entière vérité qu'en ce moment même.

Gagner de l'argent maintenant et ici ? C'est trop tard

Ainsi, lorsque j'affirme qu'il a cité la Bible à juste titre, il a bien évidemment dit la vérité absolue. *"L'amour de l'argent est à la source de tous les maux"*. Celui qui cherche à se l'approprier trop rapidement ou de façon malhonnête tombe dans de nombreux pièges, c'est une certitude. L'amour de l'argent. Qu'est-ce que c'est que cela ? C'est de faire de l'argent une idole, et l'idolâtrie pure et simple, quelle qu'en soit la forme, est condamnée par les Saintes Écritures et par le bon sens de l'Homme. Celui qui voue un culte à l'argent au lieu de songer à l'usage qu'il faudrait en faire, celui qui idolâtre tout simplement l'argent, l'avare qui amasse l'argent dans son grenier ou le cache dans un bas de laine, qui refuse de l'investir de façon à faire du bien au monde, celui-là a en lui la racine de tous les maux.

Je pense que je vais maintenant laisser cette question de côté et répondre à celle que vous vous posez presque tous: *"Existe-t-il une possibilité de s'enrichir chez moi, là où je vis maintenant ?"* Il se trouve qu'il est très simple de voir où se trouve l'argent, et dès le moment où vous voyez où il se trouve, il est à vous. Un vieil homme assis à l'arrière se lève et me demande:

- Monsieur Conwell, avez-vous vécu à Philadelphie pendant 31 ans sans savoir que le temps est passé où l'on peut faire quoi que ce soit dans cette ville ?

- Je ne pense pas que ce soit le cas.

- Oui, c'est le cas : j'ai essayé.

- Quel est votre domaine d'activité ?

- J'ai tenu un magasin ici pendant 20 ans, et je n'ai jamais gagné plus de 10.000 euros au cours de ces 20 années.

- Eh bien, vous pouvez mesurer le bien que vous avez fait à cette ville par ce que cette ville vous a versé, car un homme peut très bien juger de ce qu'il vaut par ce qu'il reçoit, c'est à dire par ce qu'il est pour le monde en ce moment. Si vous n'avez pas gagné plus de 10.000 euros en 20 ans à Philadelphie, Philadelphie aurait mieux fait de vous expulser il y a 19 ans et 9 mois. Un homme n'a pas le droit de tenir un magasin à Philadelphie pendant 20 ans sans gagner au moins 500.000 euros ou plus, même s'il ne s'agit que d'une épicerie de quartier au centre ville. Vous affirmez ne pas pouvoir gagner 10.000 euros dans un magasin, actuellement. Ah, mes amis, si vous preniez la peine de parcourir quelques pâtés de maisons autour de vous, de rechercher ce que désirent les gens et ce que vous devriez leur procurer, et de calculer, crayon en main, le profit que vous feriez si vous le leur procuriez, vous verriez très vite. Il y a de la richesse dans le son même de votre voix.

Quelqu'un dit :

- Vous ne connaissez rien aux affaires. Les prêcheurs ne connaissent jamais rien aux affaires.

Eh bien, je vais devoir prouver que je suis un expert. Je n'aime pas le faire, mais j'y suis obligé, car mon témoignage ne sera pas pris au sérieux si je ne m'affirme pas comme expert. Mon père tenait un magasin à la campagne, et s'il y a un endroit au monde où l'on fait toutes sortes d'expériences dans tous les types de transactions commerciales, c'est bien dans un magasin de campagne. Je ne suis pas fier de mon expérience, mais parfois, lorsque mon père devait partir, il me laissait gérer le magasin. Heureusement pour lui, cela n'est pas arrivé très souvent. Mais une chose est arrivée plusieurs fois, mes amis. Un homme entrait dans le magasin et me demandait :

- Avez-vous des canifs ?

- Non, nous n'avons pas de canifs.

Et je me mettais à siffler un air. Que m'importait cet homme, de toute façon ? Un autre agriculteur entrait alors et me demandait :

- Avez-vous des canifs ?

- Non, nous n'avons pas de canifs.

Et je me mettais à siffler un autre air. Un troisième homme entrait et demandait -

- Avez-vous des canifs ?

- Non. Pourquoi tout le monde demande-t-il des canifs ? Croyez-vous que nous avons ce magasin pour fournir des canifs à tout le voisinage ?

La dévotion et le succès en affaire ont le même processus

Tenez-vous votre magasin ainsi à Philadelphie ? Le problème était qu'à l'époque, je n'avais pas appris que le fondement de la dévotion et le principe du succès en affaires sont exactement la même chose. L'homme qui prétend qu'il ne peut transposer sa religion dans les affaires se montre idiot en affaires, ou il est sur la voie de la faillite ou alors c'est un voleur. Il est dans l'un de ces 3 cas, assurément. Il court à l'échec au bout de quelques années. Il en est certainement ainsi s'il ne transpose pas sa religion dans les affaires. Si j'avais tenu le magasin de mon père d'un point de vue chrétien, du point de vue de Dieu, j'aurais eu un canif pour le troisième homme lorsqu'il l'a demandé. J'aurais alors fait preuve de bonté envers lui et j'aurais moi-même reçu une récompense, qu'il eut été de mon devoir d'accepter.

Il y a certains chrétiens trop dévots qui pensent que si l'on fait un profit lorsqu'on vend quelque chose, on est impie. Au contraire, il est criminel de vendre des articles moins chers que ce qu'ils coûtent. On n'a pas le droit d'agir ainsi. On ne peut confier son argent à un homme qui est incapable de gérer son propre argent. On ne peut pas faire confiance à un homme de sa propre famille qui n'est pas fidèle à sa femme.

On ne peut pas faire confiance à un homme dans le monde qui n'est pas à l'écoute de son propre cœur, de son propre caractère, de sa propre vie. Il eut été de mon devoir de fournir un canif au troisième homme, et même au deuxième, de le lui vendre

et de faire un profit. Je n'ai pas plus le droit de vendre des choses sans faire de profit que je n'en ai de les faire payer plus cher que ce qu'elles ne valent, en toute malhonnêteté. Mais je me dois de vendre chaque article de telle façon que la personne à laquelle je le vends en fasse autant de profit que moi.

Profite de la vie

Vivre et laisser vivre est le principe de l'Évangile. C'est le principe du bon sens le plus élémentaire. Oh, jeune homme, écoute-moi: vis ta vie à mesure qu'elle vient. N'attends pas d'avoir atteint mon âge pour commencer à profiter de la vie. Si je possédais les millions, ou même 50 % de ceux-ci, que je me suis efforcé de gagner à l'époque, ils ne me feraient pas autant de bien que le bien que je ressens ici ce soir, en cette présence presque sacrée. Oh oui, je suis récompensé au centuple ce soir du fait que je partage comme je me suis efforcé de le faire dans une certaine mesure au cours des ans.

Je ne devrais pas parler ainsi, cela semble égoïste mais je suis assez vieux maintenant pour en être excusé. J'aurais dû aider mon prochain, ce que j'ai essayé de faire, ce que tout le monde devrait essayer de faire, et en retirer du bonheur.

Celui qui rentre chez lui en ayant l'impression d'avoir volé dix euros ce jour-là, d'avoir dépouillé un homme de ce qui lui était honnêtement dû, celui-là ne trouvera pas le repos. Il se lèvera fatigué le lendemain matin, et travaillera toute la journée avec mauvaise conscience. Il n'est pas du tout heureux en affaires, même s'il a accumulé des millions. Mais celui qui a passé sa vie à partager constamment avec son prochain, à se prévaloir de son propre droit et de son propre profit et à accorder à tous les autres hommes leur droit et leur profit, vit chacune de ses journées. De plus, il emprunte la route royale de la richesse. L'histoire de milliers de millionnaires prouve qu'il en est ainsi.

L'homme qui a affirmé qu'il ne gagnait rien dans un magasin de Philadelphie a géré ses affaires en s'inspirant d'un principe erroné. Admettons que je me rende dans votre magasin demain matin et que je demande:

Connaissez-vous votre voisin Untel, qui vit à un pâté de maisons d'ici, au 1.240 ?

- Oh oui, je l'ai rencontré. Il tient le magasin du coin.

- D'où vient-il ?

- Je ne sais pas.

- Combien de personnes y a-t-il dans sa famille ?

- Je ne sais pas.

- Pour qui vote-t-il ?

- Je ne sais pas.

- Quelle église fréquente-t-il ?

- Je ne sais pas et je m'en fiche. Pourquoi posez-vous toutes ces questions ?

Si vous aviez un magasin à Philadelphie, me répondriez-vous ainsi ? Dans ce cas, vous géreriez votre affaire exactement de la même façon que j'ai géré celle de mon père, à Worthington, dans le Massachusetts. Vous ne savez pas d'où venait votre voisin lorsqu'il a emménagé à Philadelphie et vous vous en fichez. Si vous ne vous en étiez pas fiché, vous seriez riche maintenant. Si vous vous étiez intéressé suffisamment à lui pour prendre de l'intérêt à ses affaires, pour chercher ce dont il avait besoin, vous vous seriez enrichi. Mais vous parcourez le monde en affirmant qu'il n'existe aucune possibilité de s'enrichir, et voilà l'erreur.

Si vous n'êtes pas né riche vous avez beaucoup de chance

Mais un autre jeune homme se lève et dit:

- Je ne peux pas me lancer dans les affaires.

Je parle ici des affaires, mais le principe s'applique à tous les métiers.

- *Et pourquoi ne pouvez-vous pas vous lancer dans les affaires ?*

- *Parce que je ne dispose pas du moindre capital.*

Oh, créature faible et prétentieuse qui ne voit pas plus loin que le bout de son nez ! Ça vous rend sans défense que d'entendre un jeune homme affirmer:

- *Ah, si j'avais plein de capitaux, comme je deviendrais*

riche.

- *Jeune homme, pensez-vous que vous allez vous enrichir si vous disposez de capitaux ?*

- *Certainement.*

- *Eh bien, certainement pas. Si votre mère a plein d'argent et qu'elle vous installe dans le commerce, c'est vous qui allez lui faire son affaire, avec les capitaux qu'elle vous fournira.*

Dès le moment où un jeune homme ou une jeune femme obtient plus d'argent qu'il n'en a eu dans sa jeunesse par une expérience pratique, il est maudit. Il ne sert à rien à un jeune homme ou à une jeune fille d'hériter de l'argent. Cela ne sert à rien de laisser de l'argent à vos enfants, mais si vous leur donnez une bonne éducation, si vous leur conférez un esprit chrétien et un noble caractère, si vous leur offrez un vaste cercle d'amis, si vous leur donnez un nom honorable, cela vaut beaucoup mieux que si vous leur laissez de l'argent. Il serait beaucoup plus mauvais pour eux et pour le pays, de leur laisser quelque argent que ce soit.

Oh, jeune homme, si vous avez hérité de l'argent, ne le considérez pas comme une aide. Cet argent vous damnera toute votre vie et vous privera des meilleures choses qu'offre l'existence humaine. Il n'y a pas de classe de gens sur laquelle il faille s'apitoyer davantage que les fils et les filles inexpérimentés des riches de notre génération. Je m'apitoie sur le fils de l'homme riche. Il ne pourra jamais connaître les meilleures choses de la vie.

L'une des meilleures choses de la vie, c'est quand un jeune homme gagne sa propre vie, qu'il se fiance à une jeune femme adorable et qu'il décide d'acheter sa propre maison. Avec cet amour vient aussi l'inspiration divine en vue de meilleures choses, et il commence à économiser son argent. Il commence à abandonner ses mauvaises habitudes et à mettre de l'argent à la banque. Lorsqu'il possède quelques milliers d'euros, il se rend en banlieue pour rechercher une maison. Il se rend à la caisse d'épargne, peut-être, pour obtenir la moitié du prix, puis il va voir sa femme. Lorsqu'il lui fait passer le seuil de la maison pour la première fois, il lui dit avec une éloquence que je ne pourrai jamais imiter:

- J'ai gagné cette maison moi-même. Elle est entièrement à moi, et je la partage avec toi.

C'est là le moment le plus grandiose que puisse connaître le cœur d'un homme.

Mais le fils d'un homme riche ne pourra jamais connaître ça.

Il amènera son épouse dans une demeure plus belle, sans doute, mais il sera obligé de lui dire: *"Ma mère m'a donné ceci, ma mère m'a donné cela"*, jusqu'à ce que sa femme souhaite d'avoir épousé sa mère. Le fils d'un homme riche me fait pitié.

Les statistiques du Massachusetts démontrent que moins d'un fils d'homme riche sur 17 meurt riche. Le fils de l'homme riche me fait pitié, sauf s'il a le bon sens de l'aîné des Vanderbilt, ce qui arrive parfois. Celui-ci était allé voir son père et lui avait demandé:

- As-tu gagné tout cet argent ?

- Oui, mon fils. J'ai commencé à travailler sur un ferry- boat, pour quelques euros par jour.

- Alors, répondit le fils, je ne veux pas de ton argent.

Et il chercha à s'engager sur un ferry-boat ce samedi soir même. Il ne trouva pas de place, mais réussit à obtenir un travail pour 30 euros par semaine. Évidemment, si le fils d'un homme riche agit ainsi, il acquiert la discipline d'un pauvre, qui vaut davantage pour n'importe quel homme que des études universitaires. Il est alors en mesure de s'occuper des millions de son père. Mais en général, les hommes riches ne permettent pas à leurs enfants de passer par ce qui les a rendus riches. Généralement, les hommes riches ne permettent pas à leurs fils de travailler, sans parler de leurs mères ! Comment, elles pensent que ce serait une honte que de laisser leur pauvre petite poule mouillée sans forces gagner sa vie en travaillant honnêtement. Je n'ai aucune pitié pour ces fils de riches.

Je me souviens de l'un d'entre eux à Niagara. Je crois que je me souviens d'un autre bien plus proche. Je pense qu'il y a des messieurs présents qui ont assisté à un grand banquet, et je demande pardon à ses amis. Lors de ce banquet, ici à Philadelphie, un jeune homme au grand cœur, qui était assis à côté de moi, me dit:

- Monsieur Conwell, vous êtes malade depuis deux ou trois ans. Lorsque vous sortirez, prenez ma limousine. Elle vous conduira chez vous sur Broad Street.

Je l'ai remercié avec effusion, et peut-être ne devrais-je pas mentionner l'incident de cette façon, mais je ne fais que relater les faits. Je suis monté sur le siège à côté du chauffeur de cette limousine, et pendant que nous roulions, je lui ai demandé:

- *Combien a coûté cette limousine ?*

- *Soixante huit mille euros, et il a dû payer la T.V.A. là- dessus.*

- *Eh bien, rétorquai-je, le propriétaire de cette automobile la conduit-il jamais lui-même ?*

En entendant cela, le chauffeur se mit à rire de si bon cœur qu'il perdit le contrôle de la voiture. Il fut tellement surpris de ma question qu'il monta sur le trottoir et frôla un lampadaire en redescendant. Lorsqu'il fut de nouveau dans la rue, il continua à rire jusqu'à ce que l'auto tremble tout entière. Il dit:

- *Lui, conduire cette voiture ! C'est tout juste s'il en sait assez pour en sortir lorsque nous arrivons à destination.*

Ce qu'il vous faut pour réussir, c'est du bon sens, pas de l'argent

Je dois aussi vous parler du fils d'un homme riche, à Niagara. Je revenais d'une conférence à l'hôtel, et en m'approchant de la réception, je vis le fils d'un millionnaire de New York. Il s'agissait d'un spécimen indescriptible d'impuissance anthropologique. Il avait une calotte sur le côté du crâne, avec un gland doré sur le dessus. Il portait sous le bras une canne avec un pommeau en or qui pesait plus que sa tête. Il est difficile de décrire un être tel que ce jeune homme. Il portait un monocle à travers lequel il ne voyait rien, des bottillons en cuir verni qui l'empêchaient de marcher, et des pantalons qui l'empêchaient de s'asseoir: habillé comme une sauterelle. Ce criquet humain s'approcha de la réception alors que j'entrais, ajusta son monocle opaque et s'adressa ainsi au réceptionniste. Il pensait parler un "*langage châtié*".

- *Môssieur, voudriez-vous avoir l'extrême obligeance de me quérir du papier et des enveloppes ?*

Le réceptionniste le mesura rapidement du regard, sortit le papier et les enveloppes d'un tiroir, les jeta à travers le comptoir vers le jeune homme et retourna à ses registres. Vous auriez dû voir ce jeune homme lorsque le papier et les enveloppes glissèrent vers lui. Il se gonfla comme un dindon, rajusta son monocle opaque et s'écria:

- *Holà ! Môssieur , veuillez demander à un serviteur d'apporter ce papier et ces enveloppes sur le bureau là-bas.*

Oh, le pauvre, le misérable, le méprisable petit singe américain ! Il n'était pas capable de porter du papier et des enveloppes sur cinq mètres. J'imagine qu'il ne pouvait pas baisser les bras pour le faire. Je n'éprouve aucune pitié pour de telles parodies de la nature humaine. Si vous ne possédez pas de capitaux, jeune

homme, vous m'en voyez heureux. Ce qu'il vous faut, c'est du bon sens, pas des pièces de monnaie.

Le Secret du Succès

La meilleure chose que je puisse faire est d'illustrer mon propos par des faits bien connus de vous tous. A. T. Stewart, garçon pauvre de New York, possédait 15 euros pour se lancer dans la vie. Il perdit la moitié dans sa toute première entreprise. Heureux ce jeune homme qui perd la première fois qu'il joue. Le garçon se dit: *"Jamais plus je ne dilapiderai l'argent des affaires"*. Et il ne le fit jamais plus. Comment en vint-il à perdre la moitié de son argent? Vous connaissez sans doute tous son histoire: il acheta des aiguilles, du fil et des boutons pour les revendre, mais les gens n'en voulaient pas. Ils lui restèrent sur les bras. Le garçon se dit: *"Jamais plus je ne perdrai d'argent de cette façon"*.

Il commença ensuite par frapper chez les gens pour leur demander ce qu'il leur fallait. Lorsqu'il eut trouvé ce qu'il leur fallait, il investit ce qui lui restait dans des articles pour lesquels il y avait une demande. Étudiez le marché quelle que soit votre voie, dans les affaires, votre profession, votre ménage, quelle que soit votre vie. C'est là le secret du succès. Vous devez commencer par connaître la demande.

Vous devez découvrir d'abord ce dont ont besoin les gens, puis vous investir là où on a le plus besoin de vous. A. T. Stewart partit de ce principe jusqu'à ce qu'il valut ce qu'on chiffra par la suite à 40 millions de dollars, grâce au magasin dans lequel M. Wanamaker poursuit son oeuvre admirable à New York. Il fit fortune en commençant par perdre, ce qui lui apprit une grande leçon: il ne faut s'investir ou investir son argent que dans ce dont les gens ont besoin.

Quand les vendeurs vont-ils l'apprendre .? Quand les fabricants vont-ils apprendre qu'ils doivent connaître les besoins changeants de l'humanité pour réussir dans la vie? Appliquez- vous, vous chrétiens, comme fabricants, marchands ou ouvriers, à subvenir aux besoins de l'homme. Il s'agit d'un grand principe,

aussi vaste que l'humanité et aussi profond que les Ecritures elles- mêmes.

La meilleure illustration que j'aie jamais entendue est celle de John Jacob Astor. Vous savez qu'il a fait la fortune de la famille Astor alors qu'il vivait à New York. Il avait traversé l'océan en s'endettant pour payer son billet. Mais ce garçon pauvre, qui n'avait rien dans les poches, fit la fortune de la famille Astor en partant d'un principe unique. Un jeune homme présent ici ce soir pourrait dire:

- Eh bien, on peut gagner une telle fortune à New York, mais pas chez moi !

On peut devenir riche n'importe où

Mes amis, n'avez-vous jamais lu le livre merveilleux de Riis dont nous honorons ici la mémoire à la suite de son décès récent où il présente un exposé statistique du rapport, concernant les 107 millionnaires de New York ? Si vous lisez le compte rendu, vous constaterez que sur ces 107 millionnaires, sept seulement ont fait fortune à New York même. Sur les 107 millionnaires dont les biens immobiliers valaient à l'époque 100 millions d'euros, 67 ont fait fortune dans des villes de moins de 3.500 habitants. L'homme le plus riche de ce pays, aujourd'hui, selon la valeur de ses biens immobiliers, n'a jamais quitté une ville de 3.500 habitants. Ce qui importe, ce n'est pas tant où vous vous trouvez que ce que vous êtes. Mais si vous ne pouvez pas vous enrichir à Philadelphie, vous ne pourrez certainement pas le faire à New York.

Or, John Jacob Astor a apporté la preuve de ce qui peut se faire n'importe où. Une fois, il avait pris une hypothèque sur un magasin de mode, et il n'arrivait pas à vendre suffisamment de chapeaux pour payer les intérêts. Alors, il a saisi le bien hypothéqué, pris possession du magasin, conclu une association avec les mêmes gens, dans le même magasin, avec les mêmes capitaux. Il ne leur a pas donné un seul euro de capital. Ils ont dû vendre des marchandises pour avoir de l'argent.

Ensuite, il les a laissés seuls dans le magasin, comme ils étaient auparavant, et il est allé s'asseoir sur un banc, dans le parc, à l'ombre. Que faisait là John Jacob Astor, associé à des gens qui avaient échoué sous sa propre conduite ? Il détenait la partie la plus importante et, à mon avis, la plus agréable de cette association. Car, alors qu'il était assis sur ce banc, John Jacob

Astor observait les dames qui passaient. Et quel est l'homme qui ne s'enrichirait pas à faire ainsi ? Il restait assis sur ce banc et si une dame passait, les épaules rejetées en arrière et la tête bien droite, en regardant droit devant elle, comme si elle se fichait que le monde entier la regarde, il étudiait son chapeau. Le temps qu'elle ait disparu, il en connaissait la forme, la couleur de la passementerie et les plis de la plume. Je m'efforce parfois de décrire un chapeau, mais je n'y arrive pas toujours. Je suis incapable de décrire un chapeau moderne. Quel est l'homme qui pourrait le faire ? Comment décrire cet entassement de fanfreluches collées à l'arrière de la tête ou sur le côté, faisant songer à un coq auquel il ne resterait qu'une plume à la queue ? Mais à l'époque de John Jacob Astor, la chapellerie féminine relevait de l'art. Il se rendit dans le magasin de mode et dit aux employés:

- Mettez en vitrine le type de chapeau que je vais vous décrire, car j'ai vu une dame qui les aime. N'en mettez pas d'autre jusqu'à ce que je revienne.

Ensuite, il sortit et s'assit de nouveau. Une autre dame passa avec un chapeau de forme, de texture et de couleur différente.

- Maintenant, dit-il, mettez un chapeau comme celui-ci en vitrine.

Il ne remplissait pas sa vitrine du centre ville de chapeaux propres à faire fuir les gens pour ensuite se plaindre parce que les dames allaient les acheter chez Wanamaker. Il n'avait dans cette vitrine que des chapeaux que des dames allaient aimer avant même qu'ils soient fabriqués. La clientèle commença immédiatement à affluer, et ce furent les débuts du plus grand magasin de ce type à New York, qui existe toujours, avec deux autres. John Jacob Astor fit la fortune de ce magasin après l'échec de ses associés, non pas en leur donnant davantage d'argent, mais en découvrant quels types de chapeaux les femmes aimaient porter, pour ne pas gaspiller de tissu à les fabriquer. J'affirme que si un homme pouvait prévoir la tendance de la chapellerie féminine, il pouvait prévoir n'importe quoi sur cette terre !

Maintenant, c'est le moment de faire fortune

Admettons que je parcoure cet auditoire ce soir et que je vous demande s'il n'y a pas de possibilités de s'enrichir.

- Oh oui, me répond un jeune homme, il reste des possibilités ici si vous travaillez avec confiance et que vous disposez de deux ou trois millions d'euros de capitaux pour commencer .

- Jeune homme, l'histoire de la façon dont les trusts ont été cassés par les attaques contre les grosses entreprises ne fait qu'illustrer les possibilités désormais ouvertes aux petits. Jamais dans l'histoire du monde le moment n'a été aussi propice que maintenant pour s'enrichir rapidement sans posséder de capitaux. Mais, me répondrez-vous, on ne peut rien faire de la sorte. On ne peut pas démarrer sans capitaux.

- Jeune homme, laissez-moi illustrer mon propos. Je dois le faire. C'est mon devoir envers tout jeune homme ou jeune fille, car nous allons tous nous lancer très bientôt en affaires dans les mêmes termes. Jeune homme, sachez que si vous savez ce dont ont besoin les gens, vous disposez de davantage de connaissances en vue de faire fortune que ce que vous apporteront des capitaux, quelle qu'en soit la somme.

L'histoire du jeune homme pauvre et sans travail

Il y avait un pauvre homme sans travail qui vivait à Hingham, dans le Massachusetts. Il restait à flâner autour de la maison jus-qu'à ce qu'un jour sa femme lui dise de partir travailler et, comme il vivait dans le Massachusetts, il obéit à sa femme. Il partit, s'assit au bord de la baie et tailla un morceau de bois au couteau pour en faire une chaîne. Ce soir-là, ses enfants se battirent pour avoir

la chaîne, et il en tailla une deuxième pour faire la paix. Alors qu'il taillait la deuxième chaîne, un voisin vint le voir et lui demanda:

- *Pourquoi ne tailles-tu pas des jouets au couteau pour les vendre ? Tu pourrais gagner de l'argent ainsi.*

- *Oh, répondit-il, mais je ne saurais pas quoi faire.*

- *Pourquoi ne demandes-tu pas à tes enfants, dans ta propre maison, ce que tu peux faire ?*

- *A quoi cela servirait-il d'essayer ? rétorqua le menuisier. Mes enfants sont différents de ceux des autres.*

(J'ai rencontré des personnes comme celle-ci à l'époque où j'enseignais.) Mais il suivit le conseil qu'on lui avait donné. Le

lendemain matin, quand Mary descendit l'escalier, il lui demanda:

- *Qu'aimerais-tu avoir comme jouet ?*

Elle commença à lui dire qu'elle aimerait avoir un lit de poupée, une console de toilette pour poupée, un petit parapluie de poupée, et continua d'égrener une liste d'objets qu'il lui faudrait une vie entière pour construire. Ainsi, ayant consulté ses propres enfants dans sa propre maison, il prit le bois pour le feu, car il n'avait pas d'argent pour acheter du bois d'œuvre, et tailla au couteau les jouets de Hingham, robustes et non peints, qui furent célèbres dans le monde entier pendant de nombreuses années. Cet homme commença par faire ces jouets pour ses propres enfants, puis il en exécuta des copies qu'il vendit par l'intermédiaire d'un magasin de chaussures voisin. Il commença à gagner un peu d'argent, puis un peu plus. M. Lawson, dans *Frenzied Finance*, affirme qu'il est maintenant l'homme le plus riche du Massachusetts, et je pense que c'est vrai. Cet homme, qui vaut aujourd'hui 100 millions d'euros, a oeuvré pendant 34 ans, seulement en se fondant sur le principe selon lequel ce que ses enfants aiment chez lui, les enfants d'autres gens l'aimeront aussi chez eux. Juger du cœur humain par soi-même, par sa femme ou par ses enfants est la voie royale du succès en matière de fabrication. Mais, me direz-vous, n'avait-il aucun capital ? Si, il avait un canif, et il l'avait peut-être emprunté !

Votre possibilité de vous enrichir est infinie

J'ai parlé ainsi à un auditoire à New Britain, dans le Connecticut. Une femme qui m'avait écouté, assise au quatrième rang, est revenue chez elle et a essayé d'enlever son col. Le bouton restait coincé dans la boutonnière. Elle l'a jeté et a déclaré:

- *Je vais trouver quelque chose de mieux pour attacher les cols.*

Son mari lui a répondu:

- *Après ce qu'a dit Conwell ce soir, tu vois qu'il existe un besoin d'améliorer les attaches des cols, pour qu'elles soient plus faciles à manier. Allez, invente un bouton de col et enrichis-toi.*

Il se moquait d'elle, puis il se moqua de moi, et c'est là l'une des choses les plus tristes qui m'arrivent parfois, comme un nuage épais au milieu de la nuit, bien que j'aie travaillé dur pendant plus de cinquante ans, en accomplissant pourtant si peu de choses.

Malgré vos compliments généreux ce soir, je ne pense pas qu'un sur dix d'entre vous va gagner un million d'euros du fait qu'il est venu m'écouter. Mais ce n'est pas de ma faute; c'est de la vôtre. Je l'affirme sincèrement.

À quoi cela me sert-il de parler si les gens ne font jamais ce que je leur conseille de faire ? Lorsque son mari l'a ridiculisée, elle a décidé qu'elle inventerait un meilleur bouton de col, et lorsqu'une femme se décide, elle a de la volonté. Elle ne dit rien et elle agit. C'est cette femme de Nouvelle-Angleterre qui a inventé le bouton-pression qu'on trouve partout de nos jours. Il s'agit du premier bouton de col muni d'un ressort fixé de l'autre côté. Tous ceux d'entre vous qui portent des blousons modernes connaissent le bouton sur lequel on appuie simplement pour le fermer et qu'on tire pour l'ouvrir. C'est le bouton dont je parle et qu'elle a inventé.

Par la suite, elle a inventé plusieurs autres boutons, elle a investi dans d'autres, et elle s'est associée à de grandes usines. Désormais, cette femme part sur la mer tous les étés sur son yacht privé - c'est la vérité et elle emmène son mari avec elle !

Or, quelle leçon puis-je tirer de cette histoire ? La leçon est la suivante: je lui ai dit alors, bien que je ne la connusse point, ce que je vous dis à l'instant: *"Votre possibilité de vous enrichir est également près de vous. Vous avez les yeux dessus"*. Et elle avait vraiment les yeux dessus, car elle se trouvait directement sous son menton.

J'ai lu dans le journal que les femmes n'ont jamais rien inventé. Eh bien, ce journal est mal informé. Bien entendu je ne me réfère pas à des racontars, je parle de machines et dans ce cas, je ferais mieux d'inclure les hommes. Ce journal n'aurait jamais pu paraître si les femmes n'avaient pas inventé quelque chose. Pensez, mes amis. Songez, femmes ! Vous prétendez que vous ne pouvez pas faire fortune parce que vous travaillez dans une blanchisserie, que vous faites fonctionner une machine à coudre, peut-être, que vous êtes devant un métier à tisser, et pourtant, vous pouvez devenir millionnaires si vous ne faites que suivre cette voie pratiquement infaillible.

Lorsque vous affirmez que les femmes n'inventent rien, je vous demande: qui a inventé le métier jacquard qui a tissé toutes les mailles que vous portez ? Mme Jacquard. Le rouleau de presse, la presse à imprimer ont été inventés par des femmes d'agriculteurs. Qui a inventé l'égreneuse à coton du Sud qui a tellement enrichi notre pays ? C'est la générale Greene qui a inventé l'égreneuse à coton et qui en a donné l'idée à M. Whitney. Celui-ci, comme tout homme, l'a exploitée. Qui a inventé la

machine à coudre ? Si j'allais à l'école demain et que je demandais aux enfants, ils me répondraient: "*Elias Howe*".

Qui sont les plus grands inventeurs du monde ?

Elias Howe a fait la guerre de Sécession avec moi. Il était souvent dans ma tente, et je l'ai fréquemment entendu dire qu'il a travaillé quatorze ans pour mettre au point la machine à coudre. Mais sa femme a décidé un jour qu'ils mourraient de faim si quelque chose n'était pas inventé rapidement. Ainsi, en deux heures, elle a inventé la machine à coudre. Evidemment, il a pris le brevet à son nom. Les hommes agissent toujours ainsi. Qui a inventé la faucheuse et la moissonneuse ? Selon une communication confidentielle de M. Mc Cormick, récemment publiée, c'est une femme de Virginie de l'Ouest qui, après que son père n'eût pas réussi à fabriquer une moissonneuse et en eût abandonné l'idée, prit plusieurs cisailles, qu'elle cloua ensemble sur le bord d'une planche, une branche de chaque paire étant laissée libre, et qui les attacha avec du fil de fer de telle façon que lorsqu'elle tirait le fil de fer d'un côté, elles se fermaient, et lorsqu'elle le tirait de l'autre côté, elles s'ouvraient. Le principe de la faucheuse avait été inventé.

Si vous observez une faucheuse, vous constaterez qu'il ne s'agit que d'une série de cisailles. Si une femme peut inventer une faucheuse, si une femme peut inventer un métier jacquard, si une femme peut inventer une égreneuse à coton, si une femme peut inventer un interrupteur de caténares ce qui a été le cas et ce qui a permis aux trolleybus de fonctionner, si une femme peut inventer, comme l'a affirmé M. Carnegie, les grandes presses d'acier qui sont à la base des millions gagnés dans la sidérurgie aux États- Unis, "*nous les hommes*" pouvons inventer n'importe quoi sur cette Terre ! Je dis cela pour encourager les hommes.

Qui sont les grands inventeurs du monde ? Une fois encore, la leçon s'impose à nous. Le grand inventeur est tout à côté de vous, ou c'est même vous. "*Mais, me rétorquerez-vous, .je n'ai jamais rien inventé de ma vie*". Les grands inventeurs non plus, jusqu'à ce qu'ils découvrent un grand secret. Pensez-vous qu'il s'agisse d'hommes ayant une grosse tête ou la rapidité de l'éclair ? Ce n'est ni l'un ni l'autre. Le véritable grand homme est un homme ordinaire, simple, franc, direct, un homme de bon sens. Vous n'imaginerez pas qu'il est un grand inventeur si vous ne voyez pas quelque chose qu'il a effectivement réalisé. Ses voisins ne le

considèrent pas comme si formidable que cela. On ne voit jamais quelque chose de formidable à côté de chez soi. Vous prétendez qu'il n'y a rien de formidable chez vos voisins. La grandeur est toujours loin, autre part. La grandeur de ces hommes est tellement simple, ordinaire, sincère et pratique que les voisins et les amis ne la reconnaissent jamais !

La véritable grandeur est souvent méconnue

La véritable grandeur est souvent méconnue. C'est une certitude. Vous ne connaissez rien à propos des hommes et des femmes les plus grands. J'ai entrepris d'écrire la biographie du général Garfield. Un voisin savait que j'étais pressé. Comme il y avait une grande foule autour de la porte de devant, il m'a fait passer par la porte de derrière et a crié:

- Jim, Jim !

Et très vite, "Jim" est venu à la porte et m'a laissé entrer. J'ai ainsi écrit la biographie d'un des plus grands hommes de la nation, et pourtant, c'était toujours le même bon vieux "Jim" pour ses voisins. Si vous connaissiez un grand homme à Philadelphie et que vous deviez le rencontrer demain, vous lui diriez: "Comment vas-tu, Sam ?" ou "Bonjour, Jim". Cela est évident. C'est exactement ce que vous feriez.

Un de mes soldats, pendant la guerre de Sécession, avait été condamné à mort. Je me suis rendu à la Maison-Blanche, à Washington c'est la première fois de ma vie que je m'y rendais, pour voir le Président. Je me suis dirigé vers la salle d'attente et me suis assis avec un tas d'autres personnes sur des bancs. Le secrétaire demandait à l'un après l'autre quel était l'objet de sa visite. Après avoir vu tout le monde, le secrétaire entra chez le Président, puis revint à la porte et me fit signe. Je me rendis dans le vestibule et le secrétaire me dit:

- Le bureau du Président est juste là. Vous n'avez qu'à frapper et à entrer.

Mes amis, je n'ai jamais été aussi déconcerté de ma vie, jamais. Le secrétaire m'avait rendu les choses encore plus pénibles, car il m'avait dit d'entrer avant de sortir lui-même par une porte latérale, à gauche, qu'il a fermée. Et j'étais là, seul dans ce vestibule devant la porte du Président des États-Unis d'Amérique. J'avais été sur des champs de bataille, où les obus

m'ont parfois sifflé aux oreilles et où les balles m'ont parfois atteint, mais j'ai toujours eu envie de m'enfuir. Je ne porte aucune sympathie au vieil homme qui affirme:

- Je peux aussi bien marcher vers la bouche des canons qu'avalier mon repas.

Je n'ai pas confiance en un homme qui ne connaît pas assez les choses pour avoir peur lorsqu'on lui tire dessus. Je n'ai jamais eu aussi peur, alors que les obus tombaient autour de nous à Antietam, que ce jour-là en entrant dans cette pièce. Mais j'ai fini par prendre mon courage à deux mains, je ne sais pas comment j'ai fait, et par frapper à la porte à bout de bras. L'homme à l'intérieur ne m'est pas venu en aide, mais il a crié :

- Entrez et asseyez-vous !

Je suis entré et me suis assis au bord d'une chaise, rêvant d'être loin en Europe, et l'homme à la table n'a pas levé les yeux. C'était l'un des plus grands hommes du monde, et une seule règle en faisait un grand homme. Oh, si tous les jeunes gens de Philadelphie se trouvaient devant moi maintenant, je pourrais ne dire que cela, et ils s'en souviendraient. Je donnerais une vie entière pour l'effet que cela aurait sur notre ville et sur notre civilisation. Le principe de la grandeur d'Abraham Lincoln peut être adopté par presque quiconque. Telle était sa règle: quoi qu'il eût à faire, il s'y consacrait tout entier et s'y tenait jusqu'à ce que ce soit terminé. Il restait fixé sur ses papiers, sur son bureau, et ne levait pas les yeux vers moi. Je restais assis là, en tremblant. Finalement, lorsqu'il eut mis ses papiers en liasse, il les repoussa sur un côté, me regarda, et un sourire illumina ses traits tirés. Il dit:

- Je suis un homme très occupé et n'ai que quelques instants à vous accorder. Maintenant, dites-moi en quelques mots quel est l'objet de votre visite.

Je commençai à le lui dire et citai mon cas. Il dit:

- Je connais toute la question. Vous n'avez pas besoin d'en dire davantage. Mr Stanton m'en parlait il y a quelques jours à peine. Vous pouvez rentrer à votre hôtel. Je vous assure que le Président n'a jamais signé un arrêt pour faire tuer un garçon de moins de vingt ans et qu'il ne le fera jamais. Vous pouvez l'annoncer à sa mère.

Ensuite, il me demanda:

- Comment vont les choses sur le terrain ?

Je répondis:

- Nous nous décourageons parfois.

il dit alors:

- Ça va. Nous allons gagner maintenant. Nous sommes très près du bout du tunnel. Personne ne devrait envier la place de Président des États-Unis, et je serai heureux quand j'en aurai fini. Ensuite, Tad et moi nous rentrons à Springfield, dans l'Illinois, j'y ai acheté une ferme et .je me fiche de ne gagner de nouveau

que 25 cents par jour. Tad possède un attelage de mules, et nous allons planter des oignons.

Ensuite, il me demanda:

- Avez-vous été élevé dans une ferme ?

Je répondis:

- Oui, dans les collines du Berkshire, dans le Massachusetts.

Il posa alors la jambe sur le coin de la grande chaise et me dit:

- J'ai entendu dire de nombreuses fois, depuis que je suis jeune, que là-bas dans les collines, vous devez affûter le museau des moutons pour qu'ils puissent atteindre l'herbe entre les pierres.

Il était si familier, si ordinaire, si paysan, que je me suis senti immédiatement à l'aise avec lui.

Il saisit alors un autre rouleau de papier, me regarda et me dit:

- Bonne matinée.

Je compris, me levai et sortis. Après être sorti, je n'arrivais pas à imaginer que j'avais vu le Président des États-Unis. Mais quelques jours plus tard, alors que je me trouvais toujours en ville, je vis la foule traverser la Salle de l'Est et passer devant le cercueil d'Abraham Lincoln. Lorsque je regardai le visage renversé du Président assassiné, j'eus le sentiment que l'homme que j'avais vu peu de temps auparavant, si simple, si ordinaire, était l'un des plus grands hommes que Dieu ait jamais porté à la tête d'une nation pour la conduire à la liberté ultime. Pourtant, il n'était que "*ce bon vieux Abe*" pour ses voisins. Lors de ses funérailles, je fus invité parmi d'autres et j'allai voir le même cercueil porté en terre à Springfield. Autour du tombeau se tenaient les anciens voisins de

Lincoln, pour lesquels il n'était que "*ce bon vieux Abe*". Bien entendu, il n'était que cela à leurs yeux.

Avez-vous jamais vu un homme qui se pavane tellement qu'il ne remarque même pas un mécanisme ordinaire ? Pensez-vous qu'il ait de la grandeur ? Il n'est qu'un ballon gonflé, retenu au sol par ses grands pieds. Il n'y a aucune grandeur en lui.

Qui sont les grands hommes et les grandes femmes ? Mon attention a été attirée l'autre jour par une toute petite chose qui a fait la fortune d'un homme très pauvre. C'était une chose terrible, et pourtant, en raison de cette expérience, lui qui n'était pas un grand inventeur ou un génie a inventé l'épingle qu'on appelle maintenant épingle de sûreté. Grâce à celle-ci, il a fait la fortune de l'une des grandes familles aristocratiques de ce pays.

Des millions de revenu sans investissement de départ

Un pauvre homme du Massachusetts qui travaillait dans une clouterie avait été blessé à l'âge de 38 ans et ne pouvait gagner que peu d'argent. Il était employé dans un bureau à effacer les marques laissées sur les factures par des notes écrites au crayon. Il maniait la gomme jusqu'à ce que sa main se fatigue. Il eut alors l'idée de fixer un morceau de caoutchouc au bout d'un bâton et de s'en servir comme d'un rabot. Sa petite fille vint le voir et s'exclama:

- *Tiens, tu as un brevet non ?* Le père dit par la suite:

- *Ma fille m'a affirmé, lorsque j'ai pris ce bâton et que j'ai mis un morceau de caoutchouc au bout de celui-ci, qu'il y avait un brevet à prendre. Ça a été la première fois que j'y ai pensé.*

Il s'est rendu à Boston et a fait sa demande de brevet. Chacun d'entre vous qui a une gomme au bout de son crayon paie désormais tribut à ce millionnaire. Il n'a pas investi de capitaux, pas un seul cent. Il n'a reçu que des revenus, se chiffrant en millions d'euros.

Mais je m'empresse de passer à une pensée encore plus élevée.

Montrez-moi les grands hommes et les grandes femmes qui vivent dans votre ville.

Un homme, au fond, se lève et me répond:

- *Nous n'avons pas de grands hommes. Ils ne vivent pas ici. Ils vivent loin, à Rome, Saint-Pétersbourg, Londres ou Manayunk, ou n'importe où ailleurs, sauf ici, dans notre ville.*

Ne cherchez pas ailleurs ce qui se trouve déjà sous vos pieds

Je suis parvenu désormais au point culminant de ma pensée. J'en suis venu au cœur même de la question et au centre de ma lutte : pourquoi votre ville n'est-elle pas une plus grande ville dans sa plus grande richesse ? Il n'y a qu'une seule réponse : c'est parce que nos concitoyens disent du mal de leur propre ville. S'il y a jamais eu de communauté dans ce monde qu'il soit nécessaire de pousser en avant, c'est bien votre ville. Si nous voulons construire un boulevard, dites-en du mal. Si nous souhaitons obtenir de meilleures écoles, dites-en du mal. Si vous voulez une législation avisée, dites-en du mal. Dites du mal de toutes les améliorations qui seront proposées.

C'est le seul grand tort que je puisse imputer à cette ville, qui a eu en toutes circonstances tant de bontés pour moi. Je déclare qu'il est temps que nous nous bougions dans notre ville, que nous commencions à dire du bien de ce qui se trouve dans cette ville et que nous commencions à l'affirmer avant que le reste du monde ne le fasse, comme les habitants de Chicago, de New York, de Saint-Louis

et de San Francisco. Oh, si seulement nous pouvions insuffler un tel esprit parmi nos gens et soutenir que nous pouvons faire des choses à Philadelphie, et les faire bien !

Debout, millions de citoyens, ayez confiance en Dieu et en l'homme et donnez foi aux grandes possibilités qui se trouvent ici- même, pas à New York ou à Boston mais ici, en matière de commerce et de tout ce qui vaut la peine d'être vécu sur Terre. Jamais les possibilités n'ont été plus grandes. Disons du bien de notre ville.

Mais il y a deux autres jeunes hommes ici ce soir, et c'est tout ce que je vais m'aventurer à dire, car il est trop tard. L'un d'eux, là-bas, se lève et dit:

- *Il va y avoir un grand homme ici, comme il n'y en a jamais eu auparavant.*

- *Vraiment ? Quand allez-vous atteindre à la grandeur ?*

- *Lorsque j'aurai été élu à un poste politique.*

- *Jeune homme, n'allez-vous pas apprendre de leçon à propos des premiers éléments de la politique, qui soit un commencement de preuve de la mesquinerie d'un poste sous notre type de gouvernement ? De grands hommes sont parfois élus, mais ce dont a besoin ce pays, c'est d'hommes qui feront ce que nous leur dirons de faire. Cette nation, où c'est le peuple qui fait la loi, est gouvernée par le peuple et pour le peuple et, tant qu'il en sera ainsi, l'élu ne sera que le serviteur du peuple. La Bible affirme d'ailleurs que le serviteur ne peut être supérieur au maître. La Bible dit : « Celui qui est envoyé ne peut être plus grand que Celui qui l'a envoyé ». Le peuple gouverne ou devrait gouverner, et, dans ce cas, nous n'avons pas besoin de grands hommes comme élus.*

Je connais un grand nombre de jeunes femmes, maintenant que les femmes vont avoir le droit de vote, qui affirment: "*Un jour, je serai Président des États-Unis*". Je crois dans le vote des femmes; il ne fait pas de doute qu'il est imminent, et je m'incline, de toute façon. Il se peut que je brigue un poste pour moi-même, mais si l'ambition d'un poste influence les femmes dans leur désir de voter, je tiens à préciser ici ce que j'affirme aux jeunes femmes: que si l'on n'obtient que le privilège de voter, on n'obtient rien qui en vaille la peine. A moins d'être en mesure de commander plus d'un vote, vous restez un inconnu et votre influence est tellement dispersée qu'on ne la sent pratiquement pas. Ce pays n'est pas régi par les votes. Pensez-vous qu'il le soit ? Il est régi par l'influence. Il est régi par l'ambition et par les entreprises qui commandent les votes. La jeune femme qui est convaincue qu'elle va voter pour obtenir un poste commet une terrible bétise.

L'autre jeune homme se lève et déclare:

- *Il va y avoir de grands hommes dans ce pays et à Philadelphie.*

- *Vraiment ? Et quand ?*

- Lorsqu'il y aura une grande guerre, lorsque nous aurons des problèmes à force d'observer patiemment la situation au Mexique, lorsque nous serons en guerre contre l'Angleterre en raison d'un contrat frivole, ou contre le Japon, la Chine, le New Jersey ou quelque pays lointain. Alors, je marcherai au pas vers la bouche des canons, je me glisserai vers les baïonnettes étincelantes, je descendrai dans l'arène, j'arracherai le drapeau

et l'emporterai triomphalement, je reviendrai chez moi avec des étoiles sur les épaulettes, j'obtiendrai tous les postes au nom de la nation et j'aurai la grandeur.

La grandeur est déjà en vous

Non, il n'en sera pas ainsi. Vous pensez que vous serez grandi par une charge, mais souvenez-vous que si vous n'avez pas déjà la grandeur avant d'obtenir cette charge, vous ne l'aurez pas non plus après l'avoir obtenue. Ce ne sera qu'une caricature sous cette forme.

Nous avons eu un jubilé de la paix ici après la guerre d'Espagne. Certains d'entre vous ont assisté au défilé qui a remonté Broad Street. Je n'y étais pas, mais ma famille m'a écrit que la voiture qui transportait le lieutenant Hobson s'est arrêtée juste devant la porte principale et que les gens se sont mis à crier: "*Vive Hobson !*". Si j'avais été là, j'aurais crié aussi, car il mérite nettement davantage de son pays que ce qu'il en a jamais reçu. Mais admettons que je me rende dans une école et que je demande: "*Qui a coulé le Merrimac à Santiago ?*" et que les enfants me répondent: "*Hobson*", ils me diraient les sept huitièmes d'un mensonge. Il y avait sept autres héros sur ce vapeur, qui, étant donné leur position, étaient continuellement exposés au feu espagnol, alors qu'Hobson, en tant qu'officier, était sans doute retranché derrière la cheminée. Vous avez rassemblé dans cette maison vos sujets les plus brillants et cependant, il n'y a sans doute pas l'un d'entre eux qui puisse nommer les sept autres hommes.

Nous ne devrions pas enseigner l'histoire. Nous devrions apprendre que, quelle que soit l'humilité de la situation d'un homme, s'il fait vraiment son devoir là où il se trouve, il a autant droit aux honneurs du peuple américain que le roi sur son trône. Mais ce n'est pas ce que nous enseignons. Nous apprenons partout, actuellement, que ce sont les généraux qui font tous les combats.

Je me souviens, après la guerre, d'être allé voir le général Robert E. Lee, ce superbe gentleman chrétien dont le Nord et le Sud sont également fiers désormais, à titre d'Américain éminent. Le général m'a parlé de son serviteur, Rastus, qui était un Noir engagé. Il l'avait appelé un jour pour se moquer de lui et lui avait dit:

Rastus, j'entends dire que le reste de ta compagnie s'est fait tuer. Pourquoi ne t'es-tu pas fait tuer'?

Rastus lui fit un clin d'œil et lui répondit:

- Parce que lorsqu'il y a des combats, je reste avec les généraux.

Réalisez de grandes actions avec peu de moyens

Je me souviens d'une autre illustration. Je n'en parlerais pas, sauf que lorsqu'on se rend à la bibliothèque pour lire ce cours, on constate que ce que j'affirme y est imprimé depuis 25 ans. Je ferme les yeux, je les ferme vraiment fort et je vois les visages de ma jeunesse. Oui, ils me disent parfois:

- Tes cheveux ne sont pas blancs. Tu travailles jour et nuit sans jamais sembler t'arrêter ! Tu ne peux pas être vieux.

Mais lorsque je ferme les yeux, comme tout autre homme de mon âge, voilà qu'apparaissent en groupe les visages de ceux que j'ai aimés et perdus il y a longtemps, et je sais, quoi qu'on puisse dire, que c'est le soir.

Je ferme les yeux maintenant et je me remémore ma ville natale, dans le Massachusetts. Je vois le terrain du concours agricole sur le sommet de la montagne. Je vois les abris pour les chevaux. Je vois l'église congrégationiste, la mairie et les petites maisons des montagnards. Je vois une grande assemblée de gens qui sortent, habillés de façon resplendissante. Je vois des drapeaux battre au vent et des mouchoirs agités et j'entends des fanfares qui jouent. Je vois la compagnie de soldats qui se sont réengagés et qui marchent en cadence sur le terrain du concours agricole. Je n'étais qu'un jeune garçon, mais j'étais le capitaine de cette compagnie et bouffi d'orgueil. Une aiguille m'aurait fait éclater en morceaux. J'ai ensuite pensé que cet événement était le plus important qu'un homme ait connu sur Terre. Si vous avez jamais songé que vous aimeriez être roi ou reine, faites-vous recevoir par le maire.

Les fanfares jouaient et tout le monde s'avavançait pour nous accueillir. Je marchai au pas sur le terrain communal, fier comme Artaban, à la tête de mes troupes, puis nous nous dirigeâmes vers la mairie. Là, on assit mes soldats à proximité de l'allée centrale et je m'assis au premier rang. Une grande assemblée de cent ou deux

cents personnes vint remplir la mairie. Ils étaient debout tout autour de nous. Ensuite, les représentants de la ville arrivèrent et formèrent un demi-cercle. Le maire s'assit au milieu de l'estrade. C'était un homme qui n'avait jamais occupé cette charge auparavant, mais c'était un homme bon, et ses amis m'ont affirmé que je pouvais le dire sans les offenser. C'était un homme bon, mais qui pensait que sa charge lui donnait de la grandeur. Il vint et prit son siège, ajusta ses grandes lunettes et regarda autour de lui.

Soudain, il m'aperçut, assis au premier rang. Il vint directement à moi sur l'estrade et m'invita à prendre place parmi les représentants de la ville. Aucun de ces représentants n'avait jamais pris garde à moi avant que je parte à la guerre, sauf pour conseiller à l'instituteur de me donner une bonne correction, et maintenant j'étais invité à monter sur l'estrade avec eux. Mon Dieu ! Le maire était alors l'empereur, le roi de la journée et de l'époque. Lorsque je montai sur l'estrade, on me donna une chaise placée tout près de l'avant.

Lorsque je fus assis, le président des conseillers municipaux se leva et s'avança jusqu'à la table. Nous pensions tous qu'il allait présenter le ministre congrégationniste, qui était le seul orateur de la ville, et que celui-ci allait prononcer un discours solennel en l'honneur des soldats revenus de la guerre. Mais, mes amis, vous auriez dû voir la surprise qui parcourut l'auditoire lorsqu'il découvrit que le vieux bonhomme allait prononcer le discours lui-même. Il n'avait jamais prononcé de discours de sa vie, mais il commit la même erreur qu'ont commise des centaines d'autres hommes. Il semble étrange qu'un homme ne sache pas qu'il doit apprendre à parler lorsqu'il est jeune s'il a l'intention de devenir orateur quand il sera vieux, mais il semblait à celui-ci qu'il lui suffisait d'occuper une charge pour être un grand orateur.

Il s'avança donc, prenant avec lui le texte d'un discours qu'il avait appris par cœur en faisant des allers et retours dans le pâturage, où il avait effrayé le bétail. Il emporta le texte de son discours avec lui et l'étala sur la table pour être sûr de bien le voir. Il ajusta ses lunettes, se pencha un moment sur son discours, revint sur l'estrade et s'avança d'un pas lourd. Il avait dû beaucoup étudier sa prestation, quand on y pense, car il prit une attitude incarnant l'éloquence. Il s'appuya lourdement sur le talon gauche, rejeta les épaules en arrière, avança légèrement le pied droit, ouvrit l'organe de la parole et mit le pied droit à un angle de 45 degrés. Il prit cette attitude incarnant l'éloquence, mes amis, et c'est ainsi que démarra son discours. Certains me diront: "*Mais n'exagérez-vous pas ?*" Cela semble impossible. Cependant, je suis ici pour faire la leçon, pas pour l'histoire. Donc, il commença

ainsi:

Dès qu'il entendit le son de sa propre voix, ses doigts se mirent à bouger, ses genoux à trembler, puis son corps entier fut agité d'un tremblement. Il s'étrangla, avala sa salive et fit le tour de la table pour jeter un oeil au texte. Ensuite, il se ressaisit et, les poings serrés, recommença.

- Chers concitoyens, nous sommes... Chers concitoyens, nous sommes..., nous sommes..., nous sommes..., nous sommes très heureux..., nous sommes très heureux..., nous sommes très heureux. Nous sommes très heureux d'accueillir dans leur ville natale ces soldats qui ont combattu et perdu leur sang..., et qui sont revenus dans leur ville natale. Nous nous félicitons... Nous nous félicitons... Nous

nous félicitons particulièrement d'avoir avec nous aujourd'hui ce jeune héros (c'était moi), ce jeune héros que dans notre imagination (mes amis, souvenez-vous qu'il a dit cela : s'il n'avait pas dit "dans notre imagination ", je ne serais pas suffisamment imbu de moi-même pour en parler), ce jeune héros que dans notre imagination, nous avons vu commander., nous avons vu commander... commander. Nous l'avons vu commander ses troupes pour percer les lignes ennemies. Nous avons vu son épée... nous avons vu son épée... son épée... son épée étincelante briller au soleil alors qu'il criait à ses troupes : "En avant !"

Oh, mon Dieu ! Que ce pauvre homme connaissait mal la guerre. S'il avait su ce que n'importe lequel de mes camarades présents ici ce soir pourront vous dire: que c'est pratiquement un crime pour un officier d'infanterie, au moment du danger, que de se porter à l'avant de ses hommes. Avec son épée étincelante brillant au soleil, il criait à ses troupes: "En avant !". Je n'ai jamais fait cela. Pensez-vous que j'irais me mettre à l'avant de mes hommes pour me faire tirer dessus depuis le front par les ennemis et depuis l'arrière par mes propres soldats ? Cela n'est pas la place d'un officier. La place d'un officier, au moment d'une bataille, c'est derrière les lignes. Combien de fois, en tant qu'officier d'état-major, ai-je parcouru les lignes, à l'instant où nos hommes étaient soudainement appelés sur le front et que les cris des insurgés sortaient des bois, pour crier: "Les officiers à l'arrière ! Les officiers à l'arrière !" Alors, tous les officiers se mettaient derrière la ligne formée par les simples soldats. Plus un officier avait un rang élevé, plus il se mettait en arrière. Non pas qu'il fût moins courageux, mais parce que les lois de la guerre l'exigent. Et pourtant, le vieux bonhomme criait : "Avec son épée étincelante...". Dans cette assemblée se tenaient mes soldats, qui avaient fait traverser à un garçon les rivières de Caroline pour lui

- *Chers concitoyens...*

éviter de se mouiller les pieds. Certains d'entre eux s'étaient rendus très loin pour trouver un cochon ou un poulet. Certains avaient trouvé la mort sous les pins arrosés par les obus, dans les montagnes du Tennessee, et pourtant, ils étaient pratiquement méconnus dans le discours du brave homme. Il avait fait allusion à eux, mais de manière secondaire. Le héros du jour était ce garçon. La nation lui devait-elle quelque chose ? Non, ni à l'époque ni maintenant. Pourquoi était-il le héros ? Simplement parce que cet homme avait commis l'erreur humaine courante de penser que ce garçon avait de la grandeur du fait qu'il était officier et que les autres n'étaient que de simples soldats.

Accomplissez de vastes choses en toute simplicité

Oh, j'ai alors appris une leçon que je n'oublierai jamais tant que le battant de la cloche du temps continuera de battre pour moi. La grandeur consiste non pas à occuper une charge quelconque à l'avenir, mais à réaliser de grandes actions avec

peu de moyens et à accomplir de vastes choses en toute simplicité. Pour atteindre à la grandeur, il faut être éminent ici, maintenant, chez vous. Celui qui peut donner à cette ville de meilleures rues, de meilleurs trottoirs, de meilleures écoles et davantage de lycées, davantage de bonheur, davantage de civilisation, davantage de Dieu, celui-là sera grand n'importe où.

Au cas où vous ne me reverriez plus, vous tous qui êtes présents ici, rappelez-vous ceci : si vous souhaitez atteindre à une quelconque grandeur, vous devez commencer là où vous êtes et avec ce que vous avez, maintenant. Celui qui peut faire don à sa ville d'un bienfait, celui qui peut être un bon citoyen en vivant ici, celui qui peut construire de meilleures maisons, celui qui peut être une bénédiction, qu'il travaille à l'atelier, derrière un comptoir ou à la maison, quelle que soit sa vie, celui qui peut atteindre à la grandeur où qu'il soit doit, d'abord y parvenir dans sa propre ville.

Russell H. Conwell