

ou deux, au détriment des magasins voisins du même genre; mais le jour vint où il fallut fermer. Durant deux ans cette maison avait fait d'après nous, une concurrence nuisible, sinon déloyale, aux établissements existant avant elle: ce fut une perte pour tous.

Nous ne parlerons pas ici du commerce extérieur, tant en dehors de notre province qu'à l'étranger; nous réservons ce sujet pour un autre chapitre.

Pour faire face à la concurrence

On nous dira peut-être qu'il sera impossible à nos compatriotes de réussir dans le commerce, tant la concurrence anglaise ou autre est grande et bien organisée.

On a tort de soutenir une telle prétention "La concurrence, comme l'a dit Paul Leroy-Beaulieu, est l'âme du commerce"; c'est cette force qui pousse les commerçants à s'élever au-dessus des autres hommes de leurs professions en attirant à eux la plus forte partie des commandes et de la clientèle." Et! bien qui empêcherait nos compatriotes d'organiser eux-mêmes la concurrence? sont-ils moins intelligents, moins industriels, moins perspicaces que leurs concurrents? N'est-ce pas, même, souvent eux qui l'organisent dans les établissements anglais? S'ils veulent faire face à la concurrence et la lancer que nos compatriotes, suivent les préceptes que l'économiste Paul Leroy-Beaulieu leur dicte: 1o—offrir au public des marchandises de meilleure qualité que ne le font leurs concurrents; 2o—En lui livrant les marchandises ordinaires dans des conditions plus favorables et notamment à meilleur marché.

Nous savons, par expérience, que c'est pour avoir mis ces préceptes en pratique que telle grande maison canadienne-française a marché de progrès en progrès depuis plus d'un demi-siècle.

Il n'en tient qu'à vous, compatriotes, de suivre cet exemple et vous n'aurez rien à craindre de la concurrence.

Il faut mettre en opération tout l'organisme commercial

Mais toutes ces réformes, toutes cette réorganisation ne s'accompliront et ne s'effectueront qu'en mettant en opération notre organisme commercial.

Cet organisme commercial, il se compose de chambres de commerce, de la Fédération des chambres de commerce, de l'association des marchands détaillants, du club des hommes d'affaires canadiens-français.

Les chambres de commerce.—Dans toute notre province il n'y a que deux chambres de commerce canadiennes-françaises dont on entend souvent parler; ce sont celles de Québec et de Montréal; il en existe beaucoup d'autres, mais elles semblent frappées de léthargie. Ce serait le temps de les faire sortir de leur comât. Chaque petite ville de la province devrait avoir sa chambre de commerce. Son action pourrait s'exercer avec avantage dans toute la région; où elle deviendrait un facteur d'expansion: elle verrait à instruire les producteurs et à les renseigner; puis s'assurerait leur co-opération pour provoquer l'essor du commerce de cette région.

Nous ne donnons là que les grandes lignes du programme; mais il nous semble qu'il y aurait une grande oeuvre à accomplir pour nos chambres de commerce et celles de Montréal et de Québec devraient prendre l'initiative de faire sortir ces institutions de leur torpeur désespérante.

De la Fédération des chambres de commerce nous pourrions dire la même chose. Fondée en 1909 par la chambre de commerce de Montréal elle n'a tenu que six sessions, dont deux à Montréal en 1909 et 1911, une à Québec en 1910, une aux Trois-Rivières en 1912, une à Chicoutimi en 1913 et