

QUESTIONS D'ACTUALITÉ

Nous espérons qu'il ne faudra pas de longs discours pour prouver que le commerce d'une ville est directement intéressé à la prospérité de toute entreprise nouvelle qui se présente.

Cet axiome, dont la vérité saute aux yeux, n'est pas un appel intéressé en faveur de la *Semaine Commerciale*, qui est une de ces entreprises nouvelles. Les marques d'encouragement qui nous sont prodiguées de toutes parts montrent bien que le commerce du district de Québec apprécie l'avantage d'avoir à sa portée un organe où il pourra dorénavant plaider sa cause avec succès. Nous ne prêchons donc pas uniquement pour notre paroisse.

Malheureusement, il n'en est pas ainsi de toutes les autres entreprises québécoises. Par exemple, nous avons constaté à notre profonde stupéfaction, depuis notre entrée dans le journalisme commercial, que la principale industrie de Québec, celle des chaussures, ne fabrique guère que pour l'ouest d'Ontario à Winnipeg, et presque point pour le district. Il en est de même de bien d'autres industries. Aussi faut-il entendre les doléances de plus d'un citoyen entreprenant en présence de cette défiance et de cette apathie.

Les apathiques et les défiants ne se rendent évidemment pas compte du mal qu'ils se font à eux mêmes. Est-il nécessaire de leur rappeler que toute entreprise nouvelle, si modeste qu'elle soit, mérite respect et encouragement ? Le but est toujours le même. donner de l'occupation à un certain nombre de personnes qui sans cela végéteraient ou s'expatrieraient. Or, ces personnes sont autant de consommateurs pour vos marchandises, messieurs les marchands.

Ne refusez donc pas de donner une chance, un *fair show* aux produits de l'industrie locale. Achetez-les, ne fussent-ils pas supérieurs ni même égaux à ceux qui vous viennent du dehors. C'est précisément le moyen de leur permettre de sortir de l'infériorité. Un industriel cherche-t-il à fabriquer plus en grand et à meilleur marché, en perfectionnant son outillage, ne lui jetez donc pas la pierre, ne le traitez pas de gâte-métier, ne dites pas qu'il va se casser le cou ; aidez-le plutôt, prodiguez-lui vos commandes et non vos sermons, vous en profiterez peut-être plus que lui-même, car plus il y en aura comme lui, plus il y aura de familles occupées, plus il y aura de salaires payés toutes les semaines et par conséquent plus de consommateurs bon payeurs, et plus il y aura de contribuables pour vous aider à supporter la répartition des taxes.

x

On parle beaucoup de l'encombrement de certains genres de commerce.

N'y en a-t-il donc que deux : la "marchandise sèche" et l'épicerie ? nous disait l'autre jour un homme d'expérience. On le dirait, à voir le grand nombre de jeunes gens qui se lancent dans l'une ou l'autre de ces carrières.

On dit souvent : c'est la faute des marchands de gros, qui équipent de pied en cap trop de jeunes gens sans capital ou à peu près, pour se faire quelques clients de plus.

Nous croyons plutôt à la force de l'esprit d'imitation et à un défaut d'imagination. Si un négoce a l'air de réussir, tout le monde s'y jette et s'y nuit. De là tout ces naufrages et tous ces fonds de banque route écoulés au dessous du prix coûtant, qui sont le désespoir, souvent la ruine du marchand qui tient à payer 20 chelins dans le louis.

Un peu de variété ne nuirait pas. Si on lisait un peu plus, la suggestion aidant, on se laisserait hypnotiser de cent autres manières. Il n'y a qu'à parcourir attentivement les pages d'annonces des catalogues commerciaux des grandes villes pour y trouver une foule d'idées encore nouvelles ici, et tout à fait applicables. Il y a encore tant de ressources à exploiter dans notre jeune pays, des milliers d'articles qui pourraient y être fabriqués avec profit.

Regardez autour de vous. Qui réussit ? Les gens à idées nouvelles. Un tel, qui aurait crevé dans la boulangerie, fait courir tout un quartier à son four moderne où il détaille des brioches chaudes, des pains de Boston et de la pâtisserie fine. Tel autre, au lieu de faire de l'épicerie pure et simple, établit avec succès dans une rue déjà encombrée un commerce de comestibles appétissants.

On nous citait à ce sujet un exemple frappant : celui d'un des principaux industriels de Québec, qui débutait il y a quelques années dans les nouveautés, où il s'était embarqué par routine, pour faire comme les autres. Son rêve ne fut pas long ; la faillite le guettait au tournant de son premier bilan annuel : une faillite de \$6,000 rapportant aux fournisseurs marris un dividende de 37 cents dans la piastre, après avoir engouffré les quelques économies de jeunesse de l'imprudent.

Ce ne fut qu'alors qu'il trouva sa voie ; il inventa une industrie encore inconnue à Québec, dénicha un associé connaissant à fond le métier, et lui-même bon comptable, habile administrateur, réussit si bien qu'à cette heure il s'est amassé une petite fortune, et que tout dernièrement il avait de quoi régler à 100 cents dans la piastre les dettes de sa faillite, à la

joyeuse satisfaction de ses anciens créanciers dont il se fait ainsi des pratiques désormais enthousiastes.

Ce trait, des plus authentiques, connu de tout Québec, mérite d'être cité, non seulement à l'admiration du lecteur, mais pour l'édification de la jeunesse commerçante.

x

Assez sermonnés les jeunes. Un mot aux papas maintenant.

Pourquoi donc cette manie, constatée à tous les degrés de l'échelle sociale, depuis le négociant heureux ou le gros usinier jusqu'au cultivateur plus ou moins riche en terres, de toujours vouloir faire donner à ses fils ou à ses filles une éducation au-dessus de leur état ? Voilà, paraît-il, pourquoi nous avons en ce pays tant de collèges classiques et de couvents de demoiselles, et si peu de collèges commerciaux et industriels et d'écoles de couture et de cuisine. Voilà pourquoi aussi, ajoutons-le, l'économie politique est si peu connue et si peu pratiquée que la seule chaire qui en ait été instituée, celle de l'Université Laval, n'existe que sur le papier, avec un professeur titulaire et pas un seul élève !

Il ne faut pas s'étonner qu'il y ait tant d'erreurs courantes en matière d'économie sociale, politique et domestique, dans notre meilleur monde.

Par exemple, si cette science était plus répandue, papa saurait qu'il commet une grave erreur en n'élevant pas ses enfants à travailler comme lui, à apprendre son propre métier, et dans de bien meilleures conditions que lui-même, car eux au moins ont la chance que leur père soit venu au monde avant eux. On ne verrait pas les phénix de la famille prédestinés dès leur tendre enfance au cours d'études classiques, et le rude métier paternel réservé au plus lourdaud de la bande.

On saurait que, dans les vieux pays, il y a des raisons sociales vieilles de deux ou trois siècles qui doivent leur colossal développement au seul fait d'avoir été transmises de père en fils pendant un nombre incalculable de générations.

Papa nous objectera peut-être qu'il n'y a pas autre chose que des collèges classiques dans cette province. Mais, brave homme, il n'en tient qu'à vous qu'il en soit autrement : vous n'avez qu'à exiger les écoles qui vous conviennent, il faudra bien vous les donner, car vous savez bien que c'est vous qui commandez ici.

x

La Chambre de commerce de Montréal a mis à l'étude deux questions qui ont un même intérêt pour Québec : l'instruction commerciale et le colportage, une réforme à accomplir et un abus à réprimer.

Nous consacrons aujourd'hui un article

spéc
spéc
Q
merc
vues
N
de la
pour
gne
libert
couu
La
établ
porte
tent
toléra
que n
Au
tinner
abus
une ta
pied
Jusqu
autre,
Nous
qu'elle

On
jamais
les ge
espérer
non à l
Ains
seté s'
lonnes
une vi
pressé
laissero
sent pa
moins é
Preu
étrange
Québec
vendre :
toute la
la faillit
tion av
pleine v
stupéfac
les rete
que ce n
morphos
de \$50,0
pour cen
Ne coi
confiance

B
Les m
tution so
comme le
anglais, l
réal, Qu
thé, St-J
des source