

ignorent la plupart du temps que le crédit au consommateur est destructif: c'est pour avoir fait trop de crédit que des marchands ont vu anéantir le peu de capital dont ils pouvaient disposer.

Il va donc falloir être plus prudent et restreindre de plus en plus le crédit: ce sera autant dans l'intérêt du consommateur que du négociant lui-même; négociant en gros aussi bien qu'au détail.

A moins que dans l'avenir nos compatriotes se décident à **suivre de plus prêts** leur commerce ils ne peuvent espérer réussir. Pour cela qu'ils concentrent donc toute leur attention, qu'ils donnent donc tout leur temps à leurs affaires et qu'ils ne réservent que pour elles leurs capitaux.

A ce sujet nous suggérons de limiter à six mois le privilège du propriétaire. C'est parce que des négociants savaient que leurs propriétaires jouissaient d'une créance privilégiée qu'ils ont souvent abusé. Au lieu de payer leur loyer ils en prenaient le prix pour l'engager dans quelque affaire étrangère à leur commerce et la conséquence était qu'au cas de faillite les créanciers la plupart du temps étaient victimes de l'incurie, pour ne pas dire de la malhonnêteté de ces clients. La loi ainsi modifiée, on ne verrait plus des marchands négliger des années durant de payer leur loyer au détriment des créanciers.

Les banques ont été les premières à sévir contre ces marchands qui consacraient à d'autres affaires les bénéfices de leur commerce; on a vu ainsi nombre d'entre eux se voir refuser du crédit puis dans l'obligation de faire cession de leurs biens. Il faut continuer d'en agir à l'égard de ceux pour qui le commerce n'est que comme un passe-temps, plutôt qu'une véritable carrière.

Le jour où ces quelques réformes auront été accomplies on verra **diminuer le nombre trop grand** "des petites magasinettes," qui sont la ruine de leur propriétaire et un souci continuel au grand commerce, sans être aucunement utiles au consommateur.

Nous n'avons jusqu'ici parlé que de commerce de détail; mais le commerce de gros pourrait aussi changer ses méthodes. Par exemple pourquoi le commerce de gros n'utiliserait-il pas de plus de précaution avant de consentir des avances à certains individus qui ne semblent doués d'aucune aptitudes, ou ne possèdent aucune connaissance des affaires? Il arrive parfois qu'un homme possesseur de quelques milliers de dollars s'en va dans le gros et se fait faire une avance de marchandise, qu'il paie en partie, avec ce dont il peut disposer; quant au reste il ne se confie plus qu'au hasard et on sait que le hasard ne favorise pas toujours celui qui s'y fie trop. Alors les échéances arrivent, le négociant talonné par le pros ne sait où donner de la tête; le crédit qu'il a du faire pour tenir tête à son voisin lui a mangé ses bénéfices, et il ne lui reste plus d'autre alternative que d'engager ses immeubles, et s'il n'en possède pas et bien de faire faillite. La plupart du temps le gros est perdant.

D'autre part il ne faut pas que le gros soit **trop dur** pour prendre un mot consacré. Si l'homme qui s'adresse à lui paraît bien doué, et qu'il possède un capital raisonnable rien ne devrait l'empêcher de compter sur l'encouragement du commerce en gros: dans ces conditions le crédit a du bon. Il est productif de capital et c'est avantageux pour le commerce de gros qui y trouve son intérêt et pour le commerce de détail, qui y trouve son profit.

L'habitude qu'ont certaines maisons de gros de faire du détail sous un prête-nom est selon nous, une habitude blâmable. Elle suscite une concurrence inutile et désastreuse souvent. Nous connaissons le cas d'une maison allemande, qui se cachant sous un nom canadien il y a quelques années, établissait ainsi un magasin de détail dans un centre populeux. L'administration en avait été confiée à un de ses employés dont le nom figurait à l'enseigne. Le magasin se maintint à grande peine durant une année