

longtemps ? Ils ne faisaient que devancer de plus riches qu'eux."

La banqueroute est considérée par bien des gens comme le premier échelon de la fortune. Un commis entendu passe marchand, il s'établit sans argent et avec une ombre de crédit. Après un an, deux ans, plus ou moins, il est au bout de sa corde ; il a beau y faire des nœuds, il faut qu'elle casse, et il n'a pas les moyens de la renouveler ! Une seule ressource lui reste, s'il ne veut pas redevenir commis. Il n'y a que la banqueroute qui lui puisse donner le capital dont il a besoin. Sa conscience hésite, mais ce qu'on appelle le sens commercial l'emporte. Il se résigne gaiement à faillir ; un arrangement à l'amiable liquide ses affaires, lui assure un fonds de magasin et un crédit nouveau. Parfois une seconde banqueroute est nécessaire, c'est le grand coup de dé, Lorsqu'il faut avoir recours à une troisième opération de ce genre, il est rare qu'elle ne soit pas fatale.

Un des côtés les plus curieux de la comédie de l'argent en Canada est celui-ci : c'est que le talent, le secret du succès d'un négociant, ne consiste pas tant à capter les bonnes pratiques qu'à fuir les mauvaises, à engager les gens à beaucoup acheter qu'à les amener à ne point acheter au-dessus de leurs moyens. Le négociant n'a d'autre protection que sa prudence. Il peut vendre tant qu'il veut, car ceux à qui il vend savent qu'ils peuvent échapper à la nécessité du paiement. L'issue de la banqueroute leur est toujours ouverte. C'est donc à lui à se borner et à ne vendre que ce qu'on est en état de lui payer.

Aussi parmi nous ce qu'on appelle les marchands serrés réussissent-ils mieux que les grands négociants. Tôt ou tard ceux-ci roulent dans l'abîme que les faillites du petit commerce ont creusé sous leurs pas.

Le négociant naïf qui essaie de transplanter ici les habitudes du négoce européen, est victime de ses illusions commerciales. Il s'établit et les pratiques accourent, toutes les pratiques dont les autres marchands n'ont pas voulu. Il s'empresse pour satisfaire et retenir la magnifique clientèle qui lui arrive. Il fait goûter de son meilleur vin à celui-ci, invite celui-là à dîner chaque