

METHODES COMMERCIALES • CHINOISES

En Chine, le commerce se fait suivant des errements tout particuliers. Dans ce pays, toutes les transactions commerciales entre Européens et indigènes s'opèrent par l'entremise pour ainsi dire obligée du *comprador*. C'est un mot espagnol qui signifie acheteur et est aussi ancien que l'établissement des premiers étrangers en Chine.

Quand ces premiers ouvriers du début vinrent s'installer sur les côtes de l'Empire céleste, toutes les affaires se firent sur le principe du troc : ils recevaient des marchandises en échange de celles qu'ils livraient, et, comme l'intérieur du pays leur était fermé, ils étaient dans la nécessité d'avoir recours à des intermédiaires indigènes pour se procurer ce dont ils avaient besoin.

Cette méthode se maintint et elle profita même beaucoup aux commerçants européens qui l'employaient, puisque c'est grâce à elle que se formèrent les fortunes immenses des princes marchands qui ne mettaient point personnellement la main aux affaires, et laissaient tout exécuter par leurs *compradores*. Naturellement ceux-ci empochaient une bonne partie des bénéfices.

Ce n'étaient pas seulement les achats, mais, mais aussi les ventes qui leur étaient confiés, et, pour expliquer un tel abandon, on disait que le chinois est une langue difficile à apprendre, que, de plus, le commerçant indigène ne paie que par des traites à longue échéance sur des banques de l'intérieur. La vraie raison est que les bénéfices laissaient une marge largement suffisante pour qu'on ne cherchât pas à s'affranchir de ces coûteux intermédiaires.

Le résultat se fait sentir mainte-

nant : les *compradores* ont fait d'énormes fortunes et occupent une position prédominante. Les conditions commerciales ayant changé, les "princes marchands" ayant disparu, ceux qui leur ont succédé sont des commerçants modestes qui ne possèdent que peu ou point de capitaux, désirent travailler et économiser le plus possible, et enfin se font une concurrence acharnée.

Quant au *comprador*, il continue, comme dans le passé, à tenir toutes les affaires dans ses mains, achetant, vendant, et même prêtant de l'argent. Si l'on songe à l'esprit essentiellement commerçant du Chinois, on doit comprendre que ce *comprador* ne se sert de la maison qui l'emploie que pour se livrer plus facilement à la spéculation.

On se demande alors pourquoi on n'en arrive pas, tout simplement, à se passer des services ruineux de cet intermédiaire ; mais il ne faut pas y songer ; une maison sans *comprador* ne ferait pas d'affaires. Ces intermédiaires se sont unis en une vaste corporation, la plus importante et la plus riche de toute la Chine.

Qu'un commerçant essaie de traiter des affaires sans elle, et bientôt il sera exposé à de telles vexations qu'il s'empressera bien vite de retourner aux traditions. La corporation des *compradores* est devenue une institution commerciale, et il ne faut pas songer même à en diminuer l'importance.

Pour dorer

Si vous voulez dorer des objets en fer-blanc, suivez la recette indiquée par un journal allemand. On triture avec de l'essence de térébenthine une partie d'acétate de cuivre cristallisé et bien sec, on fait chauffer à 70 degrés, en prenant garde au feu, et l'on y ajoute, en agitant constamment, 3 parties de vernis copal. Il faut laisser le mélange se faire pendant quelques jours, puis on applique au pinceau.