

Le commerce extérieur

Nous n'avons jusqu'ici que parler du commerce intérieur, c'est-à-dire de celui qui se limite à l'échange dans notre province, dans une région, ou dans une localité; mais que de choses aurions-nous à dire aussi du commerce extérieur dans les autres provinces ou à l'étranger!

Nos compatriotes ne paraissent pas s'être intéressés assez à ce grand commerce, ni avoir pris les moyens d'assurer son expansion.

La création de nouvelles industries serait pour eux l'occasion de diriger de ce côté leurs efforts en s'assurant les services de voyageurs de commerce, et Dieu sait si le canadien-français est un bon voyageur. C'est lui qui souvent a fait le succès du commerce anglais dans notre province et dans les autres. Nous pouvons affirmer sans crainte d'un démenti, que le canadien-français est sans égal comme commis-voyageur; quelle avantage ce serait pour nos commerçants d'avoir à leur service ces intrépides travailleurs qui ne reviennent jamais sans de grosses commandes.

Les réformes qui s'imposent

A moins que nos compatriotes se décident à changer leurs mœurs commerciales, il ne sert bien à rien de tenter de vouloir monter au premier rang.

Pour entrer dans la carrière commerciale nos jeunes gens devraient aller puiser à l'école des hautes études les enseignements qui en feront des hommes de première valeur. C'est à ce foyer qu'ils acquerront la science qui en feront tout à la fois un mathématicien, un géographe, un savant et un artiste: car le véritable commerçant c'est tout cela.

S'il veut réussir le futur commerçant doit être outillé: savoir bien faire ses calculs; bien connaître d'abord la géographie pour découvrir les marchés nouveaux; pouvoir utiliser les découvertes modernes pour en faire bénéficier son établissement et posséder le goût du beau pour donner à sa marchandise l'attrait qui facilitera son écoulement.

A l'école des hautes études celui qui se destine au commerce s'instruira de tous ses devoirs et c'est sans crainte qu'il pourra ensuite affronter toutes les éventualités.

On enseigne de tout à cette école et des hommes d'affaires nous avouaient eux-mêmes que c'est institution destinée à assurer à nos futurs négociants le plus bel avenir.

A l'école des hautes études le jeune homme saura comment la matière première après de multiples transformations est devenu l'article de commerce; il apprendra comment écrire des lettres d'affaires en bon français (ce qui est rare); il apprendra même comment il faut annoncer sa marchandise, pouvant de cette façon affronter la concurrence; on lui enseignera de plus un peu de droit commercial, et les méthodes d'importations et d'exportations, les règles du change, enfin tout ce qu'un négociant doit savoir.

Ainsi instruit comment un jeune homme ne pourrait-il pas réussir dans sa carrière?

Si le manque de capitaux fut si souvent une cause de faillite ne convient-il pas que nos hommes d'affaires s'entendent pour dissuader d'entrer dans le commerce ceux qui ne pourraient y réussir? N'est-ce pas le devoir des négociants en gros? Ne voit-on pas aujourd'hui des maisons faire de trop grandes avances, pour ensuite demander elles-mêmes la liquidation? C'est un service à rendre au commerçant inexpérimenté que de l'éclairer sur les responsabilités qu'il assume?

La plaie du crédit est aussi désastreuse pour tout commerce; mais combien plus l'est-elle pour le petit commerce qui végète et que l'insuffisance de capital empêche de prendre le dessus! Ces malheureux négociants