

forme de progrès. Elles ne répondent pas à un besoin. Où elles existent, le consommateur s'en sert à défaut des disparus, mais il n'accueille pas avec joie cette transformation commerciale. Le nom plaqué sur ces boutiques n'est qu'un nom sans personnalité. Et on pénètre à l'intérieur de la maison, cherchant l'âme, on ne trouve en la personne du gérant qu'un pauvre rouage de la grande machine. Ah! voilà bien leur point faible! Car, si étendus que soient les pouvoirs des gérants, ils ne pourront jamais développer les qualités d'initiative qui font la force du commerçant libre.

Les industriels, les fabricants ne peuvent voir d'un bon oeil s'accroître ce mouvement. Il est de leur intérêt de s'associer au commerce individuel pour l'enrayer, car ils seront bientôt concurrencés ou à la merci de cette omnipotence. Mais si nous examinons bien le fond des choses, si nous prenons la peine de rechercher les causes du mal dont nous souffrons, peut-être aurons-nous à faire notre "mea culpa".

L'existence de ces sociétés est un indice de notre faiblesse. Leur développement est une preuve que les commerçants dignes de ce nom sont en nombre insuffisant. Il y a trop de gens qui se mêlent d'exercer un commerce sans avoir les aptitudes et les connaissances professionnelles nécessaires. Ils croient suffisant d'avoir quelques économies, louer une boutique, acheter quelques marchandises et attendre la clientèle. Ils s'aperçoivent bien vite de leur erreur. Nous ne pouvons donc mieux comparer les succursales à la mauvaise herbe qui croît naturellement sur un terrain mal cultivé, ou cultivé par des gens inexpérimentés qui ne savent mettre en valeur la richesse du sol.

Nous n'avons pas la prétention de tracer ici les devoirs des associations et autres groupements corporatifs. Ils sont trop nombreux, trop complexes et aussi trop spéciaux à la région d'où ils dépendent, mais nous désirons attirer l'attention des intéressés sur un point qui nous paraît d'une importance capitale.

À côté des moyens de défense que nous devons rechercher, à côté des revendications que nous sommes en droit de formuler pour obtenir des pouvoirs publics une législation plus équitable, nous avons une belle et noble mission à remplir, celle de fortifier, de régénérer la classe des commerçants-détaillants. Ne nous attardons pas dans des luttes stériles. Appliquons-nous dès maintenant à former une génération nouvelle de commerçants capables d'affronter la lutte qui promet d'être des plus vives. Recherchons des jeunes gens instruits, intelligents, vigoureux.

Armons-les d'un bagage sérieux de connaissances professionnelles et faisons en sorte qu'ils aient le sentiment élevé de leur valeur personnelle!

Nous ne pouvons résister à la tentation de citer le passage d'un article de M. Hanotaux, le distingué visiteur que la France nous envoyait il y a quelques mois à peine, sur les qualités que doit posséder le commerçant moderne:

'Saisir les lois de la hausse et de la baisse, connaître les types, prévoir les prix, échapper au bluff et au battage par une étude constante et attentive, se faire à soi-même une sorte de martingale expérimentée et pondérée, ne pas ignorer ces beaux travaux de la science moderne sur la valeur et le prix des choses, s'habituer à considérer quotidiennement l'état du marché universel, comme on consulte le baromètre pour savoir le temps qu'il fera, tels sont les travaux et les études nécessaires au futur commerçant. Il y a loin de cette procédure alerte, souriante et debout, à l'ancienne magistrature commerciale, lente, grincheuse et assise. Mais aussi quel intérêt nouveau! Quelles perspectives ouvertes! Quelle philosophie! Et, ce qui ne gêne rien, quelle sécurité et quels

La valeur du commerçant de demain sera en raison directe de la qualité du recrutement des personnes qui embrasseront cette carrière.

Attirons l'attention des familles aisées sur cette profession qu'est le commerce; il y a tant de jeunes gens qui sont embarrassés sur le choix d'une carrière; il y en a tant qui adoptent celles de fonctionnaire ou toute autre profession plus ou moins "libérale" dans laquelle ils végètent toute leur vie.

Affirmons hautement que le commerce dans quelque branche que ce soit ne peut pas périr et pour cause. Nous pouvons dire aussi qu'il a toujours fait vivre largement son homme, l'a conduit à l'aisance et souvent à la fortune. Que les jeunes gens d'aujourd'hui méditent cette pensée et qu'ils agissent en conséquence; ils n'auront pas à le regretter. Ils formeront la vaillante armée qui débarrassera le terrain commercial de la mauvaise herbe qui l'enlace. Ils seront l'honneur des associations corporatives dont ils feront partie.

---

## LA MARINE MARCHANDE DANS LE MONDE

---

La statistique pour 1911-1912 accuse 32,277 navires à voiles d'un total de 6,152,877 tonnes. Ils appartiennent aux vingt-quatre premières nations maritimes du globe. En tête, viennent les Etats-Unis, avec 3,197 navires et 1,304,924 tonnes, et l'Angleterre, avec 6,274 navires représentant seulement 1,118,464 tonnes. La France vient à l'avant-dernier rang avec 1,129 navires et 460,994 tonnes, et l'Allemagne la dernière, avec 868 navires et 433,436 tonnes.

Quant aux navires à vapeur, les statistiques accusent un total de 15,825 navires et 35,469,323 tonnes. L'Angleterre ici tient la tête avec 6,491 navires et 18,122,071 tonnes; puis viennent l'Allemagne avec 1,395 navires et 3,893,287 tonnes; les Etats-Unis avec 953 navires et 955,154 tonnes; la Norvège, 1,155 navires et 1,535,441 tonnes; la France, 616 navires et 1,471,333 tonnes; la Belgique, avec 115 navires et 275,476 tonnes.

À ces chiffres, concernant les navires à vapeur d'un jaugeage supérieur à dix tonnes, il faut ajouter 4,450 vapeurs d'un jaugeage de 765,221 tonnes, mais dont l'unité jauge moins de 100 tonnes. Le total général des navires à vapeur de la marine marchande s'élève donc à 28,725 unités jaugeant ensemble 36,764,544 tonnes.

---

## L'ENQUETE SUR LE TRUST DE L'ARGENT AUX ETATS-UNIS

---

La commission d'enquête de la Chambre des représentants sur la concentration des intérêts financiers et commerciaux a déjà abouti à la constatation que les deux groupes de MM. Pierpont Morgan et Rockefeller dominent 36% de la richesse active des Etats-Unis.

Le rapport établit que ces deux chefs du trust contrôlent avec un état-major de 320 millionnaires répartis dans les divers conseils d'administration du capital total de 24,686 millions 328,675 dollars, ainsi distribués: services publics et entreprises industrielles, 15,636,853,815 dollars; chemins de fer, 1,725 millions de dollars; institutions financières, 4,500,911,930 dollars; propriétés minières et pétrolifères, 1,500,949,930 dollars; divers, 1 milliard 322,615,000 dollars.

La commission va maintenant continuer son enquête en vue d'élaborer une législation pour empêcher cette mainmise du trust tout-puissant de l'argent sur la richesse de la démocratie américaine.