

SPECIALISATION DU COMMERCE

Nous venons répondre, comme nous l'avons promis, à la lettre d'Un Abonné, publiée dans notre dernier numéro.

Notre correspondant nous demande quel serait le moyen le plus efficace pour forcer les manufacturiers et *jobbers* en chaussures et claques à ne vendre qu'à ceux qui font une spécialité de cette ligne dans toutes les municipalités incorporées en *Villes*.

Il n'existe aucun moyen de forcer un manufacturier ou un *jobber* à ne vendre qu'à certains marchands, et il ne saurait y en avoir. La liberté du commerce est nécessaire à son développement et n'entrave rien du moment que tous les commerçants sont traités par les lois sur un pied d'égalité et d'équité.

Nous déplorons, avec notre correspondant, qu'il y ait des marchandises de qualité inférieure vendues à vil prix et que ces marchandises nuisent à la vente d'autres articles, mais ces marchandises ont leur raison d'être puisqu'elles trouvent des acheteurs, sinon elles ne feraient que passer et disparaîtraient bien vite du marché.

Il n'y a pas seulement concurrence dans la vente du détailleur au consommateur ; il y a, peut-être à un plus haut degré, concurrence aussi entre producteurs. Il faut que la production s'écoule, c'est pourquoi le manufacturier vend partout où il peut et c'est pourquoi aussi il change continuellement ses modèles dont la variété n'est pas un des moindres soucis du marchand.

Mais cette variété n'est elle pas en quelque sorte une branche de salut pour le spécialiste, par ce temps d'éclosion de grands bazars. Le spécialiste qui a ses lignes de marchandises complètes attire la clientèle dans sa spécialité bien mieux

que ne le peut faire le grand magasin départemental et à plus forte raison le petit magasin à département des villes peu peuplées.

Nous avons déjà traité de la question de spécialisation dans LE PRIX COURANT, elle n'est pas praticable partout ni dans toutes les branches, mais puisqu'il est particulièrement question du commerce de chaussures dans la lettre de notre correspondant, nous nous y tiendrons aujourd'hui, quoiqu'en certains cas nos remarques peuvent s'appliquer à d'autres genres de commerce.

Autrefois, et sans remonter à bien des années en arrière, on ne trouvait guère de chaussures que chez le cordonnier. Il est vrai que le métier de cordonnier existait tandis qu'aujourd'hui il existe plus de marchands de chaussures que de cordonniers. On se faisait alors chausser sur mesure tandis que maintenant c'est la chaussure de confection sortant de la grande usine—qui fabrique des milliers de paires de bottines par semaine—qui nous étreint les pieds à tous.

La marchandise a remplacé le cordonnier qui, d'homme de métier, est devenu marchand. Pourquoi serait-il resté cordonnier du moment que pour chausser la clientèle il n'avait plus besoin de tirer l'aiguille ni d'aiguiser son tranchet ? Du jour où pour chausser il n'était plus besoin d'être cordonnier, tout le monde a pu vendre de la chaussure, car le commerce de chaussures, tel qu'on l'entend aujourd'hui, demande moins d'apprentissage et de connaissances que la plupart des autres genres de commerce.

C'est par suite de ces circonstances que notre correspondant déplore qu'on vende partout de la chaussures maintenant et que ceux qui ont fait une spécialité de ce commerce n'y trouvent plus à gagner ce qu'ils y gagnaient par le passé.