

il faut un long apprentissage; pour suffire à la variété, toujours croissante, et à la complexité infime de l'oeuvre eommerciaie, il faut une multiplicité singulière d'aptitudes, de capacité et de connaissances"

On le voit donc ce n'est pas le premier venu qui peut s'aventurer dans une telle carrière et pour ne l'avoir pas su nombreux sont ceux qui y ont trouvé leur malheur et celui de leur famille.

Le manque de capitaux est une des causes les plus fréquentes des faillites et ce sont les autorités en la matière qui l'affirment. Comment peut-il en être autrement quand on sait se qu'il faut engager d'argent dans un commerce pour en assurer le parfait fonctionnement et tenir tête à la concurrence, qui se fait partout de plus en plus intense et quelques fois déloyale?

Faute de capitaux nombre de négociants se sont vu priver de l'avantages de belles occasions; faute de capitaux ils n'ont pu profiter des escomptes; fautes de capitaux ils n'ont pu s'approvisionner avant la hausse; faute de capitaux ils n'ont pu résister au crédit qu'ils ont consenti à leurs clients et c'est ainsi qu'ils ont été forcés à un moment donné de fermer les portes de leur établissement.

Le manque d'intérêt.—Nous voulons parler ici de ce défaut d'un trop grand nombre de nos commerçants qui s'occupent de toute autre chose que de leur commerce. Ils sont de tous les "booms"; "boom" des mines, "boom" de l'immeubles; ou les voit aux courses, aux excursions, partont ailleurs qu'à leur magasin, et on les a vu investir ici et là des capitaux qui auraient non seulement sauver une entreprise, mais qui l'auraient développer. La liste de ceux qui ont péri dans le "boom" des mines vers 1907 ou 1908 et dans celui de l'immeuble entre 1910 et 1912 serait longue.

Combien en avons-nous connus de ces négociant en gros ou en détail très prospères, qui aujourd'hui regrettent leur incurie et qui ont été obligés de reprendre leur ancienne place au comptoir, ou leur ancien "circuit" comme voyageur de commerce?

Le trop grand nombre d'établissements n'est pas non plus pour aider au développement du commerce. C'est à tort qu'on croit qu'une trop grande concurrence est utile puisqu'elle finit par ruiner le commerce en enlevant au commerçant les bénéfices qu'il escomptait. N'est-il pas déplorable de voir tant de petits boutiquiers répandus partout et arrachant misérablement leur vie? La disparition de tous ces petits établissements ne favoriserait-elle pas l'expansion du commerce et M. Paul Leroy-Beaulieu signalait aussi ce danger, quand il écrivait: "Quand le nombre des commerçants au détail devient exagéré, il en résulte que chacun d'eux ayant beaucoup de frais et devant faire vivre sa famille avec le négoce, le prix des marchandises se trouve renchéri par cette multitude de petits intermédiaires."

C'est donc un désavantage et pour le négociant qui peut à peine réchapper ses profits et pour le consommateur qui paie plus cher.

Le grand obstacle au succès

Il faut dire aussi que la concurrence effrénée qui se pratique dans le commerce est souvent le plus grand obstacle au succès. La concurrence peut être bienfaisante pour le consommateur, mais combien elle est funeste au petit négociant! Surtout depuis que les grands magasins à rayons sont établis, il devient à peu près impossible au petit négoce de se maintenir avec avantage. En effet comment pourrait-il résister à l'abaissement des prix qui se pratique dans ces grands établissements, quand la qualité des marchandises vendues est toujours supérieur, et la quantité et la variété plus considérables?