

CHAPITRE SEPTIEME

Pour assurer la vente des produits de leurs industries les Canadiens-Français doivent sans tarder améliorer leurs méthodes de commerce.

A quoi servirait de couvrir d'usines l'immense territoire de notre province si on ne parvient pas à écouler les produits de notre industrie ?

C'est donc le moment de parler du commerce "qui s'empare de la production, qui la divise, qui la distribue, la mesure, l'emballage, l'expédie, la reçoit, la retourne, l'inscrit, la compte et la paie, pour que passant ainsi de mains en mains et du producteur au consommateur, elle s'accroisse rien que par son déplacement, reprenne vie en s'épuisant et devienne une "valeur" toujours grandissante par le fait seul qu'elle circule et passe, pour disparaître" (1)

Mais on se trompera, si on croit que le commerce est une carrière facile; et c'est pour en avoir un peu oublié la notion exacte que nos compatriotes n'ont pas toujours eu le succès, que leurs aptitudes leur donnaient droit d'espérer.

Voyons donc ce qu'il faudrait faire selon nous, pour que les Canadiens-français réussissent dans la carrière commerciale. Il convient avant tout de bien définir les sortes de commerce pour mieux signaler les réformes qui s'imposent dans nos méthodes.

Les sortes de commerce

Comme on le sait le commerce est ou intérieur ou extérieur, selon que l'échange des produits se fait dans le pays ou l'étranger; et le commerce intérieur se subdivise en commerce de **gros**, de **semi-gros** et de **détail**.

Le commerce du gros achète au producteur de grandes quantités de marchandises pour les revendre soit en gros, soit à des commerçants de demi-gros, mais plus rarement au détail. Le demi-gros achète du gros les quantités de marchandises pour les revendre au détail; et même au consommateur. Le détail approvisionne le consommateur. Il y a encore le grand détail, tel que le font nos grands magasins à rayons et le petit détail qu'exercent les boutiquiers.

Ces notions étant bien définies il nous sera plus facile d'exposer nos idées et d'expliquer les causes de la faillite de nos méthodes.

Les causes d'insuccès

Ce ne serait pas dire la vérité que de prétendre que les canadiens-français ont réussi dans le commerce dans ces derniers temps; mais d'autre part, sachons reconnaître, qu'ils ont été souvent les artisans de leur propre malheur.

Le manque de préparation, le manque de capitaux, le manque d'intérêt et le trop grand nombre d'établissements, sont les quatre causes de la plupart des faillites.

Le manque de préparation.—N'est pas commerçant qui veut.—C'est pour l'avoir oublié ou méconnu qu'un trop grand nombre des nôtres ont englouti dans le commerce leur fortune, comme l'écrivait M. Hanotaux, "le commerce, en effet, à son secret, son tour de main, son art et sa pratique, qu'il ne dévoile à personne. Pour les connaître, les deviner, les surprendre,

(1) Gabriel Hanotaux.—"Le choix d'une carrière."