

De cette manière, le même groupe de capitalistes canadiens contrôlera la plus grande partie du commerce canadien, dans les cotonnades, les chemises, les articles blancs et les lainages tricotés.

On a l'intention de gérer la grande manufacture de Paris, à peu près de la même façon qu'elle l'a été jusqu'ici, sans quelques changements de détails, qui tendront à réduire les frais des opérations. Les capitalistes ont l'intention de former une compagnie à capital par actions et de faire coter les actions de la nouvelle compagnie aux bourses de Montréal et de Toronto.

L'INDUSTRIE DE LA DENTELLE A NOTTINGHAM

Le commerce de dentelles est très prospère dans toutes ses lignes à Nottingham, mais l'activité y est extraordinaire dans le net uni. Il est pour ainsi dire impossible de faire accepter de nouveaux ordres en manufacture pour le moment. Toutes les manufactures de Nottingham reçoivent de commandes, quel-ques-unes même ont, dit-on, leur fabrication engagée pour les 18 prochains mois.

Nottingham exporte beaucoup de net aux États-Unis, mais la grosse partie de sa fabrication est dirigée sur le continent européen, notamment sur Calais et Lyon, en France; Plauen, en Allemagne et St-Gall, en Suisse. Dans ces localités le net sert de fond pour les dentelles et la broderie qui s'y fabriquent.

C'est d'ailleurs Nottingham qui produit la plus grande partie du net employé dans les centres de la dentelle et de la broderie.

Un simple fait indiquera l'activité extraordinaire qui règne dans l'industrie dentellière de Nottingham: pour la première fois depuis le commencement du 19^e siècle, la Société locale des dentemiers a en caisse un surplus provenant des cotisations de ses membres pour le soutien des malades et des ouvriers sans travail. Aussi, la Société se propose-t-elle d'augmenter l'indemnité qu'elle accordait à ceux qui sont incapables de travailler.

L'ETABLISSEMENT D'UN COMMERCE DE DETAIL

Il n'y a que l'homme né commerçant qui soit appelé à faire du commerce. Cette déclaration peut sembler évidente par elle-même; mais elle est plus que justifiée par la réalité. Des milliers d'hommes entreprennent de tenir un magasin, qui n'ont pas la moindre capacité naturelle pour cela et qui devraient pouvoir se convaincre eux-mêmes de leur incapacité, sans avoir à payer cher leur expérience.

L'aptitude à faire du commerce n'est

pas un talent mystérieux. D'autre part, elle se déclarera forcément, quelle que soit l'occupation à laquelle se livre celui qui la possède, dit Harlow N. Higinbotham dans un journal américain.

S'il est cultivateur, il vendra les produits de sa ferme en en retirant un profit un peu meilleur que ses voisins et il acquerra, parmi ses confrères, la réputation d'un "commerçant serré". S'il échange un cheval ou une vache, il profite de son marché—non une seule fois, par hasard, mais en règle générale. Un homme de cette espèce est commerçant de nature; il a le don du commerce, et je prétends que ce don est tout aussi distinct que le talent de l'artiste, du musicien ou de l'auteur. Dès le début, laissez le jeune homme qui a l'idée qu'il peut devenir commerçant considérer le fait que, s'il n'a pas inné en lui ce don du commerce, il ne pourra l'acquérir par aucun effort; c'est une de ces choses qu'un homme ne peut pas acquérir. Il doit être né commerçant, autrement il n'a que peu de chances de réussir. Je dis peu de chances pour la raison que le marchand peut se trouver dans des circonstances si favorables qu'il réussira en dépit de son incapacité inhérente. Mais ces accidents se produisent si peu souvent qu'ils ne justifient pas un homme s'entant qu'il manque d'aptitudes commerciales d'essayer de faire du commerce.

Ceci étant donné, la première chose à faire pour un homme qui se sent enclin à tenir un magasin est de se rendre compte par lui-même de son instinct commercial. Mais comment pourra-t-il le faire, direz-vous, s'il n'a jamais mis la main à la pâte? Ce n'est pas aussi difficile que cela semble, pourvu que cet homme soit absolument franc envers lui-même—et, s'il ne consent pas à faire cet examen, il est médiocrement outillé pour réussir dans une carrière quelconque.

Tout d'abord il devrait s'étudier et analyser attentivement toute transaction qu'il a pu faire et dont il peut se souvenir. Ces transactions peuvent être peu nombreuses et peu importantes, mais elles sont certainement significatives quant à la décision qu'il prendra.

Qu'il se demande, pour chaque transaction: "Ai-je profité du marché? Me suis-je révélé commerçant ou les honneurs de la transaction ont-ils été pour la partie adverse? Ai-je fait preuve d'habileté en retirant le plus de bénéfice possible?" Après que chaque cas a été examiné, que l'investigateur établisse une balance et voie ce que ses opérations commerciales ont produit dans leur ensemble. Cela lui donnera un point de départ pour répondre à la question principale—mais seulement un point de départ.

Il est dans la nature humaine de considérer nos actes avec indulgence. Notre jugement sur ce que nous avons fait est

donc sujet à être faussé et entaché d'erreur.

Le futur marchand devra ensuite chercher à savoir, par un moyen quelconque, si ces voisins le considèrent comme un bon commerçant. Généralement tout homme a un ami sur lequel il peut compter pour lui dire la vérité même sur lui-même. Qu'il aille trouver cet ami et qu'il obtienne non seulement son opinion, mais celle d'autres personnes, dont cet ami pourra connaître la manière de voir par une enquête adroite et indirecte. Les résultats de cette enquête réunis à ceux de l'analyse et de l'examen personnels devraient donner une bonne idée des aptitudes commerciales.

Il existe, toutefois, une autre question importante, concernant les capacités naturelles pour le commerce; cette question doit être réglée sans laisser l'ombre d'un doute, avant qu'un homme soit justifié de se sentir apte à entreprendre un commerce. Il doit se demander: "Ai-je le don inné de l'économie?"

Si un homme n'est pas porté par instinct à faire des économies, il se trouvera dans un triste état d'infériorité comme marchand. Un des éléments les plus essentiels de succès pour un marchand, c'est de savoir mettre un terme aux petites pertes par gaspillage. Il peut être un négociant avisé et ne pas réussir dans la tenue d'un magasin. A cause de son manque d'aptitudes à s'apercevoir du moindre coulage et à l'arrêter.

La vente de marchandises au détail est essentiellement un commerce de petites choses. Ceci est aussi vrai du grand magasin métropolitain, qui vend pour des millions de marchandises par an, que du petit magasin général situé à un croisement de routes dans la campagne. Dans l'un et l'autre cas, les ventes partielles qui forment le total des ventes sont faibles et dans la plupart des cas, les marges de profit sont faibles aussi. Par conséquent il ne faut que très peu de déchet dans la manipulation de ces marchandises pour annuler complètement la petite marge de profit. Une petite perte ça et là est suffisante pour laisser échapper tous les profits du tiroir-caisse et laisser le marchand uniquement en face de son labeur et de ses peines—sinon en face de dettes et de la faillite.

Il n'y a presque pas de communauté où le marchand réellement capable ne soit pas tourmenté par une concurrence ignorante et extravagante. La réduction des prix est le moyen favori employé par le marchand qui, en toute justice et de par ses aptitudes naturelles, aurait dû être fermier, forgeron, charpentier ou artisan d'un métier quelconque. Le seul moyen par lequel un homme comprenant bien le commerce puisse faire face à une concurrence de ce genre, c'est une économie supérieure dans la conduite de ses affaires. S'il peut économiser là où son