

chesses ; et c'est là que le rôle du marchand devient indispensable, c'est en remplissant cette fonction que le marchand contribue à la fortune du pays.

Un pays riche, produisant beaucoup, s'il n'avait pas de marchands, resterait dans une situation tout aussi misérable qu'un pays pauvre. Voici par exemple une province du Brésil "Minas Geraes" d'où sortent chaque année des pierres précieuses, des diamants valant plusieurs millions. Avant que ces mines de diamants fussent exploitées, c'est-à-dire avant que ceux qui découvriraient ces diamants eussent trouvé des marchands pour les leur acheter, cette province était pauvre, très pauvre ; aujourd'hui, grâce au commerce, grâce aux marchands, sa pauvreté s'est changée en fortune.

Prenons un exemple plus près de nous, en Angleterre. Est-ce que c'est la production de l'Angleterre qui fait seule sa fortune ? N'est-ce pas plutôt le développement simultané de sa production et de son commerce ? Le commerce anglais va encore plus loin ; il achète et revend une foule de produits qui ne doivent rien à l'industrie anglaise. Est-ce que ces opérations, qui laissent en Angleterre une marge—petite en soi, mais qui se totalise par des millions—entre le prix d'achat et le prix de revente, ne contribuent pas à la fortune de l'Angleterre ?

Que le savant professeur consulte ses confrères, les économistes célèbres d'Europe ; et il les entendra dire que l'immense fortune de l'Angleterre provient de ce que, non seulement elle fait le commerce de ses propres produits, mais aussi celui des produits d'autres pays moins bien outillés sous le rapport commercial.

L'ESCOMPTE ET LES DETAILLEURS

Le marchand détailleur qui fait des achats à crédit, donne son billet à son fournisseur, lequel, s'il a besoin de fonds, l'escompte à la banque où il a un compte ouvert, ou bien le garde en portefeuille. Les termes de crédit varient beaucoup, suivant les branches de commerce et suivant même la nature des marchandises. Ainsi, dans la nouveauté, 4 mois et 6 mois sont les termes les plus usuels. Dans l'épicerie, c'est 30 jours pour certaines marchandises et 4 mois est le terme du plus long crédit. Pour se procurer des fonds en escomptant les billets de ses clients (en termes de métier : *billets*

de pratiques), le fournisseur paie aux banques un escompte de 6 à 7 p.c. D'un autre côté, il accorde aux clients qui paient comptant un escompte qui est au minimum de 12 p.c. par an.

Si donc, au lieu d'acheter à crédit et de payer au bout du terme, le détailleur pouvait faire escompter lui-même son billet à 7 p.c. d'escompte et payer comptant, il réaliserait un bénéfice d'au moins 5 p. c. soit, sur un chiffre d'affaires de \$20,000 par année, la jolie somme de \$1000.

Mais les banques n'escomptent, sauf de rares exceptions, que des billets portant au moins deux signatures et représentant une transaction commerciale. Dans les campagnes où les marchands font généralement de longs crédits aux cultivateurs, le détailleur pourrait faire signer des billets par ses débiteurs et les faire escompter à la banque avec son endossement ; c'est, d'ailleurs, ce qui se pratique dans les succursales de nos banques. Ce genre de billet est considéré d'une bonne valeur, le cultivateur ayant généralement pour garantir la dette des propriétés en terres d'une valeur assez considérable. L'inconvénient c'est que le cultivateur n'a pas, comme le commerçant l'a (ou devrait l'avoir) le respect de l'échéance et que l'on est exposé à des renouvellements prolongés. La terre, d'ailleurs, est une valeur solide, mais d'une réalisation lente et coûteuse ; et, en outre, elle est parfois lourdement hypothéquée.

Dans les villes, les détailleurs peuvent rarement offrir à l'escompte des billets de leurs pratiques, car les acheteurs à crédit y sont encore plus récalcitrants pour donner des billets que les cultivateurs ; les crédits sont plus fractionnés, et ceux à qui l'on fait crédit n'ont souvent aucune garantie solide sur la réalisation de laquelle la banque pourrait compter. Aussi, sauf quelques grands magasins qui font de fortes ventes à une clientèle aisée et qui sont considérés comme de bons clients par nos banques, le commerce de détail des villes dépose ses fonds à la banque, mais n'y a pas de compte d'escompte.

C'est d'ailleurs ce qui sert de raison d'être aux "banquiers privés" dont quelques-uns font réellement des affaires de banque, mais dont la plupart ne fait en réalité que l'usure à des taux variant de 40 à 120 p.c.

Y aurait-il moyen de créer une banque pour fournir de l'escompte aux détailleurs à un taux raisonnable ? Car les banquiers privés, même

les plus accommodants, prennent un escompte qui ne permet pas de faire escompter pour pouvoir acheter au comptant. Ce serait, dans tous les cas, une organisation toute nouvelle, qui aurait à surveiller strictement ses clients et à ne pas regarder de trop près à la réalité des créances constatées par ces billets.

Avec le système actuel, lorsqu'un détailleur tombe en faillite, la banque qui a escompté son papier, endossé par la maison de gros, est garantie par cette dernière ; s'il y a perte, c'est la maison de gros qui la subit, et la banque n'est guère en danger de perdre que sur le papier à une seule signature ou signé par accommodation, ou si la maison de gros tombe elle-même en faillite. La banque nouvelle aurait à faire face aux pertes produites par les faillites des détailleurs, prenant ainsi la place de la maison de gros et elle ne pourrait le faire, évidemment, qu'en prenant des bénéfices équivalents à ceux que prend le marchand de gros ; et, comme pour les banquiers privés, il arriverait que son taux d'escompte, pour couvrir ces risques, serait trop élevé pour que les marchands pussent y avoir recours pour leurs achats.

Nous avons été amené à étudier cette question par un article d'un confrère hebdomadaire où l'on se plaint que les marchands détailleurs ne peuvent obtenir d'escompte aux banques ; le résultat de notre étude est que les banques, telles qu'actuellement organisées, ne peuvent faire de l'escompte aux détailleurs qu'exceptionnellement ; qu'une banque nouvelle, reposant sur d'autres bases, comme par exemple sur la mutualité et la coopération, pourrait peut-être combler cette lacune, mais en prenant plus de risques et à un taux d'escompte plus élevé.

On peut trouver une situation parallèle dans le commerce : les manufacturiers du pays vendent aux maisons de gros, lesquelles distribuent leurs produits aux détailleurs ; quelques-uns, pourtant, font affaire directement avec les détailleurs ; ces derniers font des affaires plus lucratives, mais moins sûres et il arrive assez fréquemment que, après avoir essayé ce système, ils reviennent au système rationnel de distribution par la maison de gros. Le fait que d'autres persistent est-il suffisant pour permettre de conclure que le crédit de banque, fait directement aux détailleurs, constituerait une entreprise viable et utile ? Nous n'osons pas nous prononcer pour l'affirmative.