

la préoccupation d'un échec prochaine, ni la crainte que ton commis ne s'envole avec la caisse.

Au point de vue de la rapidité de la fortune, dis-toi bien ceci que, sur 100 marchands, une vingtaine font faillite ; 20 autres marchent vers la faillite en mangeant leur capital ; 20 autres gagnent tout juste leur vie, à force de travail et d'économie ; 20 autres font de petits bénéfices et les 20 qui restent font plus ou moins fortune.... s'ils vivent assez longtemps pour cela.

Mais enfin, tu y tiens ; tu veux être marchand. Laisse-moi alors te montrer ce qui t'attend.

Toi qui est si fier, si raide, il faudra te faire humble et doux, sourire à tout le monde, à la vieille femme qui viendra t'acheter un quarteron de poivre comme à la riche *demoiselle* du notaire quand elle t'achètera une robe de soie.

Tu aimes que l'on te dise du bien de toi ; voici justement un nouveau client qui se présente chez toi ; il fait des éloges de ton magasin, de ta femme, de ta personne ; il caresse les enfants ; puis il finit par te demander du crédit, après avoir médité autant qu'il a pu de ton compétiteur, l'autre marchand du village ; si tu as le malheur de lui faire crédit, tant pis pour toi. C'est une mauvaise paie que ton compétiteur est sans doute bien content de te passer. Pendant qu'il vivra de tes marchandises à crédit, l'autre aura peut-être une chance de se faire payer son vieux compte.

Un jeune homme bien mis se présente chez toi, fait connaissance avec toi ; sa conversation est agréable et sa mine engageante. C'est le commis-voyageur de la maison X.... Il s'insinue dans tes bonnes grâces, t'invite à aller voir ses échantillons à l'hôtel. Comme de raison, tu y rends après avoir fermé ton magasin. Ses échantillons sont si près de la bar qu'on ne peut les examiner sans se sentir le gosier sec. D'une traite à l'autre, il est minuit et tu lui as acheté, les yeux obscurcis par le wiskey, pour \$500 de marchandises dont, lorsqu'elles seront arrivées, tu ne sauras que faire.

Ton concurrent, pensant avoir bon marché de toi, s'est mis à vendre certaines marchandises à prix réduit. Cela t'enlèvera d'abord quelques clients et te fera réfléchir ; tu voudras lui tenir tête ; et, pour lui rendre son change, tu sacrifieras d'autres marchandises encore. Le village, enchanté, vivra à très bon marché et dans quelques mois toi et ton concurrent ferez connaissance avec un comptable de Montréal qui

se chargera, bénévolement, de conduire vos affaires à votre place.

Il t'arrivera bien, avant cela, de te laisser tenter par quelque spéculation. Tiens, voici l'avoine qui hausse, les marchands de Montréal ont ouvert des hangars à la station du chemin de fer ; tu te crois sûr de ton coup, tu achètes tout ce qu'il y a à vendre dans ta paroisse, et, pour enlever ça sans difficulté, tu paies le par minot de plus que les commerçants. Tu t'endors comme un bienheureux rêvant de fortune, de richesse inespérée. Lorsque tu vas à la ville, tu vas offrir ton avoine aux commerçants, mais ils ne t'offrent qu'à peine le prix que tu as payé. Tu refuses, naturellement et tu gardes ton avoine. Le marché tombe tout d'un coup et à la fin, après avoir gardé ton grain trois mois dans ton hangar, mal couvert, où il a pris de l'humidité et où il a chauffé, tu le vends à moitié prix.

Tu connaîtras ce que c'est que la préoccupation, lorsque ton premier billet viendra à échéance, sans que tu aies en caisse de quoi le payer. Tu sauras ce que c'est que de passer des nuits blanches à jongler à un moyen de te tirer d'affaires. J'ai dit le premier billet ; car, au second, tu te diras que tu t'es bien tiré du premier et bientôt tu finiras par laisser à tes fournisseurs toutes les inquiétudes que peuvent causer les échéances. Oh ! je n'ai pas de doute que si les marchandises que tu as commandées au voyageur ou que tu as achetées à la ville, t'arrivent dans un moment de mauvaise humeur, tu auras bientôt pris l'habitude de les renvoyer à ton fournisseur, sans payer le frêt, bien entendu ; mais il faudra ensuite acheter ailleurs, car cette maison là ne te regardera pas précisément comme la perle des clients.

Mais c'est égal, tu auras vécu quelque temps en Monsieur, tu auras eu l'occasion de parler politique avec les voisins afin de préparer ta candidature au conseil municipal ; et tu auras eu l'occasion aussi, du même coup, de chasser de ton magasin tes meilleurs clients.

Si tu prends une licence pour vendre de la boisson, le curé ne manquera pas d'exhorter les fidèles, le dimanche, à fuir ton magasin. Et tu pourras avoir l'agrément, si, pour rendre service à un voisin qui se dit malade, tu lui envoies un demiard de brandy, le dimanche, de te voir poursuivi par les officiers du Revenu et de payer l'amende.

Enfin, que veux-tu que je te dise ? Vends ta terre, si tu veux, mais garde bien celle que ta femme t'a

apportée en mariage. Dans un an, deux ans, trois ans au plus, vous la retrouverez avec plaisir et tu auras au moins la consolation de ne pas voir ta famille absolument dans le chemin.

## LA BONNETERIE FRANÇAISE AU CANADA

Si tous les groupes industriels français prennent à cœur, comme celui de la Bonneterie, de développer leur exportation au Canada, le résultat du traité de commerce franco-canadien "*that little french treaty*" comme disent nos confrères anglais, sera autrement important que l'on ne pouvait le prévoir. Nous trouvons dans le *Journal de la Bonneterie française* une lettre à ce sujet du président de la chambre syndicale de la Bonneterie et de la Ganterie de Paris, qui nous donne une idée de ce qui pourrait être réalisé dans ce sens ; nous reproduisons ici cette lettre afin que nos marchands de nouveautés puissent suivre le progrès de ce mouvement et prendre leurs mesures en conséquence :

Paris, le 12 septembre 1894.

M. E. Baril, Directeur du *Journal de la Bonneterie française*.

Je viens de lire la lettre fort intéressante que vous a adressée notre confrère M. H. Herdhebut, concernant votre campagne d'exportation au Canada.

M. Herdhebut propose la création d'une Société dite d'encouragement pour l'exportation de la Bonneterie française.

Je me rallie volontiers au projet de notre honorable confrère ; mais, toutefois, permettez-moi de développer ma manière de voir au sujet de cette question, dont l'importance ne doit échapper à aucun d'entre nous, et qui peut avoir dans le présent comme dans l'avenir une grande influence sur les destinées de notre industrie de la Bonneterie.

A mon avis, une semblable entreprise ne peut rester une œuvre incomplète, et pour obtenir promptement et sûrement un bon résultat, ce n'est pas seulement une simple Société d'encouragement que nous devons créer, mais bien une Société effective et immédiate d'exportation qui pourrait prendre pour titre : *Société Franco-Canadienne de Bonneterie*.

Pour la création de cette Société, une vingtaine de fabricants devront s'entendre afin de former les premiers fonds, en prenant l'engage-