



Les Juifs et la Nouveauté.

On a prétendu qu'un des enseignements de la religion juive est que toute la terre leur appartient de droit, leur ayant été donnée par Dieu, et que, par conséquent, lorsqu'ils exploitent les gentils, ils ne font que reprendre ce qui leur appartient. Nous ignorons absolument si c'est vrai ou faux, et nous ne voudrions pas prononcer un jugement sur toute une race, sur une assertion gratuite. C'est probablement l'esprit de négoce si développé chez les Juifs, leur âpreté au gain, et le génie avec lequel ils savent conserver ce qu'ils ont une fois acquis, qui ont donné lieu chez le vulgaire à l'idée que nous venons d'exprimer.

On aura sans doute remarqué, comme nous, que le Juif se fait rarement producteur. Vous ne trouverez de Juifs ni dans les ateliers des villes, ni dans les champs des campagnes. Lors de la persécution des Juifs en Russie, leurs riches coréligionnaires anglais et français ont aidé des milliers de Juifs russes à émigrer en Amérique. Montréal en a reçu pour sa part un bon nombre, dont partie a été dirigée vers le Manitoba. Ceux qui sont restés ici n'ont pas perdu de temps à se lancer dans le négoce, chacun suivant ses aptitudes et ses moyens. Qui n'a remarqué combien, à cette époque, le nombre des marchands de bretelles, de bijouterie en faux, etc., avait subitement augmenté? Gênés dans la ville, par l'obligation de payer une licence de \$25 à 50, ils ont bientôt envahi nos campagnes et c'est aujourd'hui la race sémitique qui fournit le plus de ces colporteurs dont notre ami M. U. St-Jean, de Contrecoeur, se plaignait dans ces colonnes il y a quelque temps. D'autres, ma foi, ont pris magasin et c'est merveille de voir combien se multiplient les noms Juifs aux enseignes des grandes rues commerciales de Montréal.

Naturellement ils choisissent le commerce qui rapporte le plus, c'est-à-dire celui où la marge de bénéfice peut être la plus élastique; les méchantes langues diraient qu'ils choisissent le genre de commerce où il est le plus facile de tromper le client sur la qualité et sur la valeur. En effet, ceux qui sont établis sont, ou bijoutiers, ou marchands d'habillements confectionnés; les colporteurs suivent le même penchant; ce qu'ils vendent, c'est la bijouterie en faux, ou la mercerie.

D'une frugalité prodigieuse, d'une habileté consommée à faire valoir — disons à surfaire — leur marchandise, ils possèdent tous les éléments nécessaires pour réussir en affaires: d'aucuns y ajoutent le truc de la faillite; mais nous devons avouer, à notre honte qu'il y en a, parmi les chrétiens, qui passent pour être également très versés dans ce dernier genre d'opérations.

Un négociant de gros nous faisait remarquer dernière-

ment que presque tout le commerce de détail des habillements confectionnés était entre les mains des Juifs. Ces gens-là, nous disait-il, ont le talent de vendre très cher des marchandises de basse qualité, tout en faisant croire qu'ils vendent à très bon marché. Lorsqu'un acheteur se présente, ils font un prix double de celui qu'ils peuvent accepter et, s'ils peuvent obtenir une offre du client, ils sont sûrs de leur coup. On leur offre généralement de 25 à 30 p.c. de moins qu'ils n'ont demandé; ils se récrient, font une petite concession, jurent leurs grands dieux qu'ils ne peuvent descendre plus bas; et si le client maintient son offre, ils le laissent partir pour le rappeler sur le seuil de la porte et lui donner la marchandise à son prix. Le client, sûr d'avoir fait un excellent marché, s'en va tout fier et raconte à ses voisins que chez Solomon ou Isaac, on a de bons *bargains*.

Partout où un Juif a établi un magasin de confections, il enlève ainsi le plus clair de la clientèle de ses concurrents chrétiens.

La marchandise vendue par les Juifs a quelquefois de la qualité; la plupart du temps, c'est de la camelotte, mais elle a toujours de l'œil, elle paraît toujours bien.

Il arrive aussi que les Juifs vendent à meilleur marché que ne pourraient le faire leurs concurrents chrétiens; d'abord parce qu'ils ont moins de dépenses personnelles et aussi parce que la marchandise leur coûte moins cher. Ils achètent beaucoup de tissus de fabrication allemande, qui ont généralement plus d'apparence que de qualité et qui se vendent à bas prix; ils importent même d'Allemagne des confections fabriquées là-bas où la main d'œuvre est à vil prix. Ils savent aussi faire travailler ici à très-bas prix et, en somme, obtiennent généralement leur stock à un prix coûtant inférieur à celui de leurs concurrents.

Comment donc lutter contre les Juifs? Contre les Juifs colporteurs, nous avons indiqué un remède ou tout au moins un palliatif: l'imposition d'une forte licence. Contre ceux qui tiennent magasin, la lutte est plus difficile. Dans un pays libre comme le nôtre, on ne peut pas empêcher un individu quelconque de faire le commerce à sa manière, pourvu qu'il n'enfreigne pas les lois du pays. Or les Juifs respectent la lettre de la loi. C'est une race qui a rarement affaire aux tribunaux. La lutte contre eux, si difficile qu'elle soit, devra donc être exclusivement commerciale, et il ne saurait entrer dans nos idées qu'elle puisse être autre chose que loyale.

Les suivre sur le terrain de l'économie dans la manière de vivre, serait impossible à nos marchands canadiens. Les moins prodigues aiment à vivre convenablement, confortablement; ils ont des besoins que n'ont pas les Juifs; nous sommes donc sûrs d'être battus sur ce terrain. Sur celui de la hablerie..... c'est un terrain dangereux; on y risque de ne pas aller assez loin pour que la lutte soit effective, sans effaroucher la conscience qui défend à ceux de notre religion de tromper sciemment sur la nature de la marchandise.

Le véritable terrain de la lutte est, sans négliger l'économie dans les dépenses ni l'art de faire valoir sa mar-