

Plus les positives atteignent de développement, plus les résultats sont probants et plus l'efficacité croît en nous, et comme nous l'avons déjà dit, l'efficacité consiste à obtenir le maximum de résultats avec le minimum d'efforts. C'est de ces principes que découle la véritable solution du problème commercial, et tant que les patrons et employés ne se seront pas inclinés ces vérités, il y aura de par la terre une formidable perte d'activité, tant dans les entreprises que dans les vies privées.

L'éducation des employés par leurs patrons.

Il est du devoir des patrons d'instituer des méthodes d'éducation, de créer des cours où ces choses puissent être étudiées, enseignées et appliquées dans les mille détails du travail journalier. Il doit y avoir moyen d'établir une forme d'éducation comprenant la lecture de livres de commerce et occasionnellement des discours. Ce n'est qu'à cette condition que le commerce peut devenir une profession et c'est cette pratique seule qui peut élever les employés à la hauteur de leurs patrons. C'est ainsi réglé que le travail devient une joie, que nous saluons avec un sourire affable, tous ceux que nous rencontrons et que nous considérons tous les êtres comme des frères, auxquels nous tendrions volontiers la main.

Les patrons doivent sacrifier une certaine somme d'argent pour encourager l'étude parmi leurs employés; ils doivent prendre part eux-mêmes à cette étude, l'organiser et la faciliter. L'habitude de l'étude est une chose essentielle.

Dans nos jours de science, l'évolution du commerçant vers un idéal de perfection a amené le patron à penser que le premier de ses devoirs était d'enseigner aux autres la manière de prospérer et d'arriver au succès et, pour ce faire, il s'est mis à apprendre lui-même la manière d'enseigner.

Pour devenir un de ces hommes en vue qui contrôlent le haut commerce, il faut une somme de travail considérable et s'acharner à acquérir une personnalité; mais la récompense qui vous attend a les proportions d'un triomphe aussi bien financièrement que de toute autre manière, et cela vaut bien la peine qu'on y consacre ses efforts. L'opportunité est à la porte de tous; elle répondra à votre appel si vous vous enrolez dans la grande armée de ceux qui vont d'un pas vaillant et tenace vers le progrès.

La défense du petit commerçant.

Depuis quelques années, le vieux commerce national qui pourvoit directement les habitants du Dominion depuis son origine, des objets nécessaires à l'existence, se trouve en lutte ouverte avec les sociétés capitalistes qui tentent de se substituer à lui complètement. Cette lutte qui promet de mettre en présence toutes les énergies vives des deux parties, mérite qu'on y porte attention et qu'on en souligne les phases pour permettre au détaillant de voir le péril en face et de prendre part au mouvement de défense de sa corporation avec toute la volonté agissante dont il est capable.

Les grands, les immenses, les colossaux magasins, grandissent encore, grandissent toujours, ils ne se contenteront bientôt plus d'être les plus vastes du Dominion, "les plus grands de la terre," les plus colossaux de l'univers; il faudra inventer d'autres qualificatifs pour dépeindre congramment leur immensité.

Les maisons à multiples succursales se multiplient, et multiplient chacune leurs succursales, et leurs antennes occupent déjà presque toutes les communes importantes du Canada.

Les sociétés de roulotteurs continuent à faire fabriquer des roulettes qui roulent, roulent sur toutes les routes du Dominion, roulent dans tous les sentiers, roulent dans les

fermes, dans les hameaux, partout où l'on trouve la trace d'une habitation.

Pendant ce temps, disparaissent peu à peu les commerçants petits et moyens, ruinés, vaincus, écrasés et dont quelques-uns, épuisés par leurs efforts stériles, s'en vont mourir dans un coin, laissant leur famille sans pain, maudissant leur mauvaise chance et la justice humaine, qui n'a pas su, non pas les protéger contre la concurrence possible, légitime, mais équilibrer les chances de réussite, entre les colossaux, les grands, les moyens et les petits.

Est-il possible, est-il juste, est-il adroit et ne serait-il pas néfaste pour l'avenir du Dominion, de laisser disparaître peu à peu le commerce individuel, qui s'est formé tout seul, qui a, plus que toute autre institution, coopéré à former les agglomérations qui sont devenues des villages, des bourgs, des villes, qui a créé peu à peu la plupart des industries prospères d'aujourd'hui, qui a seul pourvu pendant de nombreuses années aux besoins du peuple canadien et qui forme toujours l'une des classes les plus intéressantes de la nation; ordonnée, travailleuse, économe, calme, soumise aux lois et qui enfin seule constitue une sorte de classe transitoire (un état-tampon) entre celles qui possèdent tout et celles qui ne possèdent rien.

Il faut reconnaître, d'ailleurs, que depuis quelque temps déjà ces questions ont obtenu la sollicitude éclairée de la plupart des personnes qui s'intéressent aux destinées économiques du Dominion.

D'autre part, un mouvement considérable et absolument justifié s'est dessiné par des groupements de moyens et petits commerçants, qui ont tenu des conventions au cours desquelles la lutte pour l'existence a été décriée.

Parfois les vœux présentés par ces groupements ont manqué d'unité de cohésion, de simplicité.

L'affolement ou la haine véritable — et qui s'explique un peu — du plus grand nombre des petits commerçants, contre leurs adversaires, tend à les pousser à demander qu'il soit répondu à la véritable guerre d'extermination qui leur est faite librement, par une autre guerre d'extermination... officielle à coups d'épingles retérées.

Cette conception ne peut être naturellement la bonne, et ce que nous préconisons est l'application d'un moyen susceptible d'apporter plus de justice et d'équité dans la libre lutte concurrentielle à laquelle se livrent en ce moment les grandes sociétés capitalistes et les commerçants individuels, en tâchant d'égaliser leurs chances de succès.

En agissant ainsi, ce n'est pas seulement les intérêts légitimes des commerçants individuels que l'on défend, mais ceux du Dominion lui-même, pour les raisons indiquées plus haut, et surtout ceux des consommateurs, c'est-à-dire de tous les habitants de notre pays, puisque la disparition du commerce individuel les mettrait un jour à la merci absolue des toutes-puissantes sociétés sus-indiquées.

Il serait donc bon de trouver un système qui soit susceptible de donner pleine satisfaction au commerce individuel en frappant équitablement et progressivement le commerce de détail au fur et à mesure de l'extension de son chiffre d'affaires et de ses résultats.

Il y a là un problème excessivement intéressant à résoudre, qui mettrait probablement un terme à l'extension démesurée des maisons à succursales au détriment du petit commerçant et cela amènerait un peu plus de justice et d'équité dans les conditions de chacun. L'un ou l'autre de nos législateurs ne pourrait-il en faire l'étude désintéressée et rendre cet immense service à ses compatriotes et à son pays?

De leur côté, les associations commerciales devraient se saisir sans se lasser de la question et essayer de la solutionner, c'est l'alternative de vie ou de mort pour leurs membres, cela vaut bien qu'elles s'en occupent.