

munales, sans en augmenter le prix de vente d'une manière fâcheuse. Multiplier le dépôts serait trop coûteux ; d'ailleurs, ils verraient ainsi diminuer la variété et l'importance de leur approvisionnement, et on retomberait dans les inconvénients de ce qui existe aujourd'hui, la diffusion des magasins. Mais la plus grande difficulté, selon nous, n'est pas tant de remplacer la *fonction commerciale*, lorsqu'elle sert d'intermédiaire entre les besoins des consommateurs et ceux des producteurs, lorsqu'elle transporte, du lieu de production au lieu de consommation, les divers produits du travail humain. La vraie difficulté est de diviser le produit entre les consommateurs, et de n'en remettre à chacun que ce qu'il en demande. Le producteur vend *en gros*, le consommateur achète *en détail*. Le marchand seul peut rendre ces deux opérations possibles : voilà ce qui rend son intervention utile ; voilà ce qui s'opposera à des innovations trop radicales dans cet ordre de faits. Croit-on que les fabricants, les producteurs se contenteraient d'un régime où ils vendraient pièce à pièce, morceau par morceau ? Il y aurait là, pour un grand nombre, une cause de ruine, ou tout au moins d'embarras. Y a-t-il beaucoup de fabricants qui n'aimeraient pas mieux traiter pour de grosses parties avec de gros marchands, que d'attendre ou de dévancer les commandes successives des consommateurs isolés ?

En définitive, les bénéfices de marchand étant prélevés à la fois sur le producteur et sur le consommateur, il y a progrès, progrès réel toutes les fois qu'ils sont réduits. Les combinaisons qui permettront au consommateur et au producteur de s'entendre, et d'échanger entre eux, en se passant d'intermédiaire, augmenteront la richesse comme tous les perfectionnements qui diminuent les frais de production. Tous les efforts doivent tendre à ce but. Le livre de M. F. Coignet, s'il dépasse la limite du réalisable, met au moins hors de doute qu'il y a beaucoup à faire, et il indique de quel côté il faut marcher.

J. B.