

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie,
de la Propriété foncière et des Assurances.

BUREAU: No 99, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00
Canada et États-Unis.....1.50
France.....fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.
F. E. FONTAINE, Gérant.2802.
Fédéral 708.**Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.**

MONTRÉAL, 8 JANVIER 1892

Pour les Commis.

Notre confrère de la rue Saint-Gabriel, après avoir fait part d'une sympathie purement platonique pour les commis-marchands qui cherchent à améliorer leur sort en demandant la fermeture des magasins à une heure raisonnable, montre que, au fond, il ne veut ni ne peut les aider. Il ne veut pas, probablement parce qu'on n'a pas cru devoir lui acheter son bon vouloir et aussi parce que le mouvement a été appuyé dès le début par le PRIX-COURANT, ce qui l'ennuie. Il ne peut pas, parce qu'il ne connaît pas le premier mot de la question.

Vous avez tort, dit-il aux commis, de vous adresser au Conseil de Ville de Montréal, qui ne peut pas vous accorder la législation que vous demandez; et d'ailleurs, il n'y a pas de législature qui voudrait passer une mesure dans le sens que vous indiquez.

Le confrère, s'il avait eu l'intelligence assez développée pour comprendre ce que demandent les commis, aurait peut-être réussi à apprendre qu'ils ne demandent point au conseil de passer un règlement sur la question, ce qu'il n'a pas, actuellement, le pouvoir de faire, mais de faire inscrire dans les amendements à la charte qui vont être soumis à la prochaine session de la législature, une clause lui donnant le pouvoir de passer tel règlement.

Et si le savant confrère eût vu ce qui se passait chez nos voisins d'Ontario, il saurait que la législature de Toronto a adopté en 1889, un acte donnant aux municipalités précisément le pouvoir de passer des règlements comme le désirent les commis. Cet acte a été appliqué, avec un succès variable, dans une dizaine de villes d'Ontario; on a essayé de le faire appliquer à Toronto, mais le règlement proposé était trop radical, et l'opposition qu'il a soulevée a été la plus forte.

Maintenant que nous avons expliqué au confrère ce dont il s'agit et que nous lui avons cité des précédents, nous espérons qu'il reviendra sur ses premières préventions et qu'il aidera, lui aussi, aux commis à obtenir justice. Le confrère

doit beaucoup aux commis et son refus de leur aider en ce moment serait certainement regardé par eux comme un acte d'ingratitude.

Puisque nous sommes sur ce sujet, nous devons signaler les efforts faits par la ligue des Citoyens de Montréal pour obtenir la fermeture des buvettes à 7 heures du soir. Le principe invoqué en faveur de cette mesure est le même qu'invoquent les commis. C'est que l'intérêt de la morale et de l'ordre public doivent primer toutes autres considérations. Et il est évident que le corps public qui aura le droit d'ordonner la fermeture des buvettes à 7, 8 ou 9 heures du soir, pour des raisons d'ordre public, aura le droit, pour les mêmes raisons, d'ordonner la fermeture des magasins de nouveautés.

Lois de Faillite.

La Cour Suprême vient d'exprimer un doute sur la constitutionnalité de la loi de faillites d'Ontario, et sur la compétence des législatures provinciales à légiférer sur les questions de faillites.

Ce doute devrait suffire pour obtenir du gouvernement fédéral qu'il essaie de doter le Canada d'une bonne loi générale de faillite. Le commerce en général s'est prononcé souvent en faveur d'une législation uniforme dans tout le Dominion. Le commerce de la province de Québec, tout en se déclarant satisfait de la législation provinciale, verrait avec plaisir le parlement fédéral s'occuper de cette question, car ce n'est que ce dernier parlement qui puisse légiférer sur la décharge des faillites.

On sait, en effet, qu'en vertu de la loi existant actuellement, un commerçant qui fait faillite n'est déchargé, vis-à-vis de ses créanciers, que jusqu'à concurrence du dividende que ces derniers reçoivent, à moins qu'il n'obtienne d'eux volontairement une quittance explicite. Il s'en suit que le mauvais vouloir d'un créancier fait souvent manquer des arrangements qui seraient acceptables à tous les autres; de même que, dans d'autres occasions, un créancier égoïste en profite pour exiger, comme prix de son consentement, des conditions plus avantageuses que les autres, ce qui est une injustice envers le failli et envers les autres créanciers.

A ce point de vue, donc, tout le monde admettra le besoin d'une loi fédérale de faillite qui pourrait, d'ailleurs, emprunter à notre loi provinciale une partie de sa procédure simple, expéditive et économique, comme en ont exprimé le désir les chambres de commerce du Haut-Canada et des Provinces-Maritimes.

A la Campagne.

Ah! Monsieur! ce n'est pas amusant que de tenir magasin à la campagne! La clientèle est restreinte, pas moyen, bien souvent, de l'augmenter, quand vous donnez vos marchandises pour rien ou

à peu près; votre voisin, qui est votre concurrent, connaît votre stock et vos prix et vous débîne sur l'un et sur les autres; les acheteurs, bonnes âmes qui ne vont pas souvent à la ville, le regardent comme une autorité en fait de qualité, de mode et de prix et croient tout ce qu'il dit sur votre compte.

"A part ces inconvénients de la concurrence extrêmement vive qui se fait pour une clientèle à peine suffisante pour faire vivre un magasin vendant à des prix raisonnables, le marchand général est sujet à celui de ne pouvoir acheter dans les meilleures conditions. Etant obligé de s'assortir de toutes sortes de marchandises, il est obligé, par son capital, par son local, et surtout par son chiffre de ventes, de n'acheter que de petites quantités de chacune de ces marchandises.

"Il est payé... quelquefois et comment? En produits agricoles qu'il lui faudra lui-même revendre à la ville pour en tirer une valeur monnayée. Car ses fournisseurs, à lui, demandent de l'argent comptant et ne prennent pas de grains, de beurre, ni d'œufs en paiement."

Ainsi se lamentent souvent les marchands de la campagne que nous rencontrons, et nous sommes forcés de reconnaître qu'ils ont raison dans une certaine mesure: quoique les marchands des villes aient bien aussi leurs déboires. A la ville, le marchand et surtout l'épicier, a affaire à une clientèle excessivement mobile, dont quelques individus changent de domicile tous les six mois ou même plus souvent. La loi qui exempte le mobilier nécessaire de toute tentative de saisie, est plus onéreuse pour le marchand de la ville que pour celui de la campagne. A la campagne, on connaît personnellement ses clients, on sait quelles sont leurs ressources respectives et jusqu'à quel point on peut prudemment leur faire crédit. A la ville, l'épicier ne voit que rarement ses clients, il est obligé de s'en rapporter à eux pour se renseigner sur leur solvabilité, et en résumé, lorsqu'il fait crédit, le fait le plus souvent sous la seule considération que le client lui a paru un honnête homme aimant à payer ses dettes.

La clientèle de la ville est plus élastique que celle de la campagne et peut permettre à un marchand actif et intelligent, d'augmenter dans une bien plus grande proportion le nombre de ses clients; mais elle est aussi plus mobile et demande plus de soins constants pour la retenir une fois qu'on se l'est attachée; tandis que les relations de voisinage, de parents, etc. aidant, une clientèle de campagne est presque inféodée au magasin et n'en est chassée, généralement, que par de graves manques d'égards, ou par les attractions extraordinaires offertes par le magasin compétiteur.

Quelles sont ces attractions et comment s'en servir? D'abord, les attractions que nous appellerons matérielles: l'apparence engageante du magasin, l'arrangement agréable à l'œil des marchandises expo-

sées en montre, soit sur la devanture, soit dans le vitrail; la propreté à l'intérieur; l'ordre dans le placement des marchandises, l'aération et l'éclairage du magasin.

Les attractions intellectuelles; la politesse des commis, l'accueil cordial du patron, l'empressement à servir, l'air de bonne humeur et souriant de tout le monde au magasin; la complaisance même pour les caprices les moins raisonnables, et les prétentions les plus exagérées.

Nous avons réservé une remarque spéciale pour l'attraction des prix, la première pourtant qui viendra à l'esprit du marchand. Que les prix ne soient jamais coupés audessous de ce qui peut payer pour attirer la clientèle du voisin. Il peut être parfaitement légitime, dans certains cas, de vendre à meilleur marché que le voisin: si, par exemple, l'on a pu acheter à meilleur marché que lui, si les frais généraux sont moindres que les siens etc., mais nous n'admettons pas que l'on vende à perte pour attirer la clientèle. Au lieu d'être une compétition honnête et légitime, c'est un expédient qui aboutit généralement à la ruine des deux parties.

Il est une attraction dont devraient profiter tous ceux qui l'ont à leur portée et qui, cependant, nous paraît bien négligée dans nos campagnes de Québec: c'est l'annonce dans le journal de la localité. L'annonce dans le journal de la campagne coûte bien moins cher qu'à la ville, mais elle n'en est pas moins efficace. Le journal local est reçu et lu partout ce qu'il y a d'intelligent dans la population, c'est-à-dire par la meilleure clientèle désirable, et c'est à cette clientèle que l'annonce apporte, chaque semaine votre carte de visite sollicitant son patronage.

Et si vous savez annoncer, c'est-à-dire si vous savez varier votre annonce, de manière à faire connaître, chaque semaine, à cette clientèle de choix, les nouveautés de votre assortiment, de manière à habituer l'abonné du journal à voir toujours du nouveau dans votre annonce, vous verrez combien l'encre d'imprimerie peut rapporter à ceux qui savent s'en servir!

Dépôts non réclamés

Il semble qu'une information erronée ait plus de chance que toute autre de s'accréditer. Voilà que l'on fait circuler dans le public l'information que le gouvernement fédéral va s'emparer, au 1er janvier, de tous les dépôts placés dans les banques du Canada sur lesquels il n'aura été fait aucune transaction depuis cinq ans, et nous sommes étonnés de voir cette information confirmée par des confrères ordinairement bien mieux renseignés.

Le fait est que le projet originel de l'acte des banques attribuait au gouvernement, au bout de dix ans, les dépôts inactifs pendant cette période. Mais la rédaction définitive est différente et le texte officiel est celui-ci.