

de crédits illimités coule de toutes manières le marchand.

Le court crédit nous fait des amis fidèles et quand un homme prête de l'argent à son ami, il pense le plus souvent que l'amitié n'est pas un bureau de crédit ouvert et bien que les cas ne soient pas semblables, il y a pourtant une grande analogie entre ce cas et celui du marchand qui prête pour ainsi dire des marchandises à son client et dans un cas comme dans l'autre, il est bien difficile de réclamer l'argent qui vous revient régulièrement. L'analogie de ces deux cas est mise en évidence par le fait que neuf fois sur dix, d'un côté si vous réclamez votre dû à un client, vous le perdez, et si vous demandez à un ami le remboursement d'une somme prêtée, vous perdez semblablement votre ami.

De plus, après vous avoir laissé avec un compte impayé, votre client va faire ses achats ailleurs, au comptant, parce qu'il n'aimerait pas en venant chez vous rencontrer celui à qui il doit de l'argent. Avez-vous jamais songé à la somme d'argent qui sort d'une petite ville sous forme de commandes par la maille à destination des grands magasins? Nous avons eu une information de bonne source que \$2,500 environ de mandats-poste partaient chaque jour de certaines petites villes sans parler des chèques, des remboursements, etc. Comprenez-vous ce que cela représente de commandes dont vous êtes frustré? Et sans aucun doute, ces gens qui envoient ainsi leur argent au dehors ont un compte de soixante ou quatre-vingt-dix jours chez un marchand de leur propre ville. Une dame se plaignait l'autre jour des prix élevés de certains articles. Ce n'est pas étonnant, car comment est-il possible de vendre bon marché ou de concurrencer des maisons vendant par correspondance si nous avons de trop longs crédits à accorder.

Les marchands qui pratiquent le pernicieux système de crédit illimité dans leur ville font du tort à tous leurs concitoyens, ils enrayent le progrès de leur commune, aussi étrange que cela puisse paraître. Nous sommes persuadés que les clients auxquels il est accordé plus de trente jours de crédit, sont responsables pour au moins 85 pour cent des mauvaises dettes enregistrées.

Mais, à présent, quel est le remède à tout ceci?

D'abord et avant toutes choses. — Union des marchands pour une action collective, car il est inutile de tenter quelque réforme à moins que tous consentent à suivre un même plan d'action.

Secondement. — Une méthode rigoureuse d'entente entre les détaillants de façon à ce qu'un client endetté soit dans l'impossibilité d'obtenir du crédit dans un autre magasin de la ville, ce qui arrive d'ailleurs quand on peut prouver qu'un client est un mauvais payeur.

Troisièmement. — L'établissement d'un Bureau de Crédit qui permettrait au marchand d'accorder ses crédits d'une manière systématique de pair avec les autres marchands. Un Bureau de Crédit allègerait aussi le pesant fardeau des affaires pour le marchand individuel, en partageant les responsabilités entre un certain nombre.

Vous êtes organisés, vous, marchands, et vous faites partie d'une association, il vous est donc facile de fournir au secrétaire de votre association, chacun individuellement, une liste qui serait classée et chaque membre de l'association recevrait mensuellement une liste des noms signalés et classés par exemple sous cette forme:

- C. — Client payant comptant.
- R. — Disposant de revenus.
- E. — Paye régulièrement.
- D. — Lent à payer, mais crédit sûr.
- I. — Risqué et douteux.
- T. — Préférable d'exiger le comptant.

De cette manière, on écarterait facilement le client qui se fait octroyer du crédit avec l'intention arrêtée de ne pas payer les articles achetés.

Nous suggérerons aussi de fixer la limite du crédit à trente jours; mais ceci devra être expliqué très poliment et avec beaucoup de tact. Il faudra que ce changement de votre part n'ait pas l'air d'une mesure offensive et en avertir le client au moins trois mois à l'avance, lui spécifiant que c'est là une mesure générale. Si vous agissez ainsi avec égards, vous verrez que le client acceptera cette réforme sans murmurer.

A ceux de vos clients qui ne payent pas régulièrement, une lettre courtoise devrait être expédiée les informant que leur crédit serait coupé à moins d'un règlement des arriérés. Dans ce cas aussi, si la chose est faite avec tact, il n'y aura nul dommage à vos affaires occasionné par cette réclamation.

Pour obtenir une amélioration du crédit, il est nécessaire que les marchands s'unissent et agissent ensemble dans l'adoption de mesures effectives, il faut qu'il y ait entente entre eux pour en arriver à de bons résultats dans ce sens. Et qu'on nous permette en terminant d'engager aussi les marchands des campagnes et des petites villes à s'unir étroitement pour faire une campagne en faveur des achats locaux. Chaque jour, une somme importante échappe aux petites villes pour aller grossir les profits des grands magasins à départements; si les marchands faisaient une sage publicité pour enrayer ce mouvement, ils gagneraient vite des clients à leur cause, ils éduqueraient facilement les populations de leurs centres respectifs et les amèneraient à ne faire leurs achats que dans leur propre commune. Là encore, l'union fait la force, les marchands devraient s'en souvenir souvent et agir en conséquence pour le plus grand bien de tous.

NOUVELLES INCORPORATIONS

Deux compagnies ont plus du million de capitalisation

Les nouvelles compagnies du Canada incorporées la semaine passée se chiffraient à 39. Les bureaux-chefs de ces compagnies sont situés dans six provinces. Leur capitalisation totale s'élève à \$8,435,500. Les plus importantes parmi ces compagnies sont:

Columbia Amusements, Limited, Montréal, Qué. \$1,000,000
Alberta Pacific Consolidated Oils, Limited, Calgary, Alta. 5,000,000

En groupant les nouvelles maisons suivant les provinces où leurs bureaux-chefs sont situés, nous obtenons:

Province	Nombre de compagnies	Capitalisation
Nouveau-Brunswick	7	\$ 425,500
Saskatchewan	5	475,000
Ontario	5	740,000
Québec	13	1,540,000
Manitoba	4	180,000
Alberta	5	5,075,000
	39	\$8,435,500

LES ELECTIONS AU BOARD OF TRADE.

Les dernières élections au Board of Trade, qui ont eu lieu la semaine passée, ont donné les résultats suivants:

Président, Geo. F. Benson; 1er vice-président, H. B. Walker; 2ième vice-président, Zéphirin Hébert; trésorier, Ansom McKim; membres du conseil: Wm. A. Black, A. F. C. Ross, D. W. Bole, Geo. J. Crowd, E. Goff Penny, J. S. N. Dougall, Wm. R. Eakin, Geo. Lyman, A. R. Doble, P. D. Gordon, W. G. M. Shepherd, G. R. Martin; Bureau d'arbitrage: Farquhar Robertson, D. W. Campbell, H. R. Drummond, James Carruthers, W. I. Gear, R. J. Dale, A. J. Hodgson, R. M. Ballantyne, Jos. Quintal, W. W. Craig, W. W. Hutchison, R. W. Reford.