

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.

2602,
Fédéral 708.

Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.

MONTRÉAL, 6 NOVEMBRE 1891

LES BOUCHERS

La question de la réglementation des étaux de bouchers en dehors des marchés, à Montréal, est d'actualité et elle intéresse, non seulement les bouchers, mais presque aussi directement les épiciers de la ville.

Nos lecteurs se rappellent que presque à ses débuts, l'association des épiciers eût à combattre devant le conseil de ville les prétentions des bouchers qui, sous prétexte qu'ils payaient une très forte licence, voulaient avoir le monopole de la vente, non-seulement de la viande fraîche, mais aussi des viandes salées et conservées, des légumes et des fruits.

Les bouchers avaient, alors, en raison de la licence de \$200 qui leur était imposée, la plausibilité du droit en faveur de leurs prétentions, si exagérées qu'elles fussent. Mais comme, après avoir insisté pour que la ville fit respecter leur monopole, ces Messieurs se sont immédiatement mis à refuser de payer la licence, qu'ils déclaraient exorbitante, on ne peut guère excuser l'esprit d'empiètement et d'exclusivisme dont ils ont fait preuve depuis.

Aujourd'hui, après avoir plaidé pendant cinq ou six ans contre la corporation au sujet de la licence, ils sont en pourparlers avec la municipalité pour que cette licence soit à peu près abolie, ou du moins ne soit guère que nominale, auquel cas ils promettent de rentrer tous dans l'observation des lois municipales.

Nous sommes carrément en faveur de la réduction de la licence à un chiffre raisonnable, afin que la loi puisse être appliquée sans injustice pour personne et afin que MM. les bouchers aient le moins de prétextes possible pour nous encherir la viande, cet article de première nécessité pour tout le monde. Mais si l'on dégrève, comme il est raisonnable de le faire, les étaux particuliers, en dehors des marchés, on pourrait en même temps diminuer la rigueur de leur monopole et laisser aux épiciers, par exemple, le droit de vendre des volailles et du poisson frais.

Laissons la boucherie aussi libre que possible, mais plus nous lui donnerons de liberté, moins elle de-

vra nous demander de lui restreindre la concurrence.

Aucun règlement n'empêche les bouchers des étaux privés de vendre non seulement les légumes, les fruits en concurrence avec les marchands de fruits et avec les épiciers, mais les conserves, les œufs, le beurre et le fromage, toutes denrées qui cependant appartiennent de droit au commerce d'épicerie. Nous avons même vu des bouchers faire une spécialité de certaines marques de thés.

D'ailleurs la réglementation du commerce de boucherie n'a été établie que pour protéger la santé publique, pour placer les viandes destinées à la consommation des citoyens, sous la surveillance et le contrôle des officiers de santé et des inspecteurs. Ce n'est que cette raison qui ait pu justifier le rassemblement des étaux de bouchers dans les marchés publics et la mise des étaux privés sous le régime de la licence, afin que des officiers compétents pussent contrôler constamment et sans trop de déplacement, la salubrité des viandes. Les autres denrées dont les bouchers réclament le monopole n'ont pas besoin des mêmes précautions; leur salubrité et leur insalubrité se distinguent facilement et le consommateur n'est pas exposé à leur sujet à se laisser tromper par l'apparence.

Qu'on en vienne donc à un arrangement équitable pour tout le monde; Maintenant surtout que l'inspection des viandes se fait aux abattoirs, il n'est plus nécessaire d'être aussi strict pour les bouchers des étaux privés. Qu'on leur permette de vendre une licence très réduite la viande fraîche inspectée, et qu'on permette aux épiciers de vendre en même temps que leurs voisins, le gibier, les viandes salées et fumées, aussi bien que les œufs, le beurre et le fromage. Voilà une solution qui satisfera certainement le public et devra être volontiers acceptée par les intéressés.

Faites-vous payer!

Nous avons souvent, dans nos marques hebdomadaires sur le commerce, répété à nos lecteurs l'avis qui est en tête de cet article. "Faites-vous payer, car les marchands de gros ne sont plus d'humeur à attendre que vous soyez prêts; ils ont assez longtemps attendu le règlement de votre compte et ils veulent de l'argent."

On en voit, d'ailleurs, la preuve dans l'augmentation du nombre des faillites à la campagne. Tout cet été, les faillites à la campagne étaient rares. Les fournisseurs de gros patientaient. On leur montrait des états de bilans où figuraient de grosses créances qu'on ne pouvaient collecter dans le moment, mais qui seraient sûrement payées après la récolte.

Les marchands de gros renouvelaient. Mais la récolte est en grange; elle a été bonne, excellente; les prix des produits agricoles sont rémunérateurs; pourquoi donc ces créances si sûres, ne sont-elles pas

rentrées et pourquoi ne peut-on pas faire face à l'échéance du 4 novembre plus honorablement qu'à celle du 4 octobre?

C'est que le moment d'épreuve est venu et l'on s'est aperçu que les créances en question, ne valaient, en réalité que fort peu de chose et n'étaient guère collectables, puisqu'on n'a pas pu les collecter, et un comptable de la ville est envoyé prendre l'inventaire.

Le défaut de payer peut provenir de deux causes; 1o la nature même des créances qui sont incollectables; 2o la non-collection de bonne créances. Lorsque c'est la première cause qui domine, la faillite et la liquidation du commerce qui ne s'est soutenu jusqu'ici que sur de fausses représentations en sont le résultat logique et la juste punition. Lorsque c'est la seconde, ce que le fournisseur de gros ne peut pas toujours distinguer, le désagrément d'avoir à combattre une demande de cession, de voir son crédit détruit, de se voir surchargé de procès et de frais d'avocats etc. qui ne tardent pas à manger le surplus, sont une punition peut-être trop sévère, mais généralement inévitable de la négligence ou de la mollesse dans la collection.

Il faut évidemment faire la part des difficultés que présente toujours la collection à la campagne, par suite de l'habitude qu'ont certains marchands de ne jamais presser les bons clients; c'est précisément contre cette habitude qu'il faut nécessairement réagir dans un moment comme celui-ci. C'est aux marchands intelligents à rompre avec cette routine et à tacher d'amener leurs clients à payer à des époques régulières. En ville, l'épiciers se fait payer toutes les semaines ou tous les mois; le marchand de nouveautés à la fin de chaque saison, etc. Pourquoi ne pas habituer les cultivateurs à faire un règlement de compte au moins une fois par année avec son marchand, sans préjudice aux à-comptes qu'on en pourra tirer quand l'occasion se présentera? Et quelle époque est préférable pour ce règlement de compte, que celle que nous traversons, celle de la transition de l'automne à l'hiver?

Marchands de la campagne, vous êtes les éducateurs de vos clients en affaires; vos fournisseurs comptent sur vous pour inculquer à vos clients la véritable économie des affaires;

Vendre le plus tôt possible leurs produits agricoles et payer régulièrement leurs comptes chez les marchands. Faites donc tous vos efforts pour que vos clients comprennent cela comme vous et vous n'aurez plus à craindre de tracasseries de la part de vos fournisseurs.

Dans toutes les localités où les communications sont faciles en hiver comme en été, le marchand a plus d'avantage à ne porter de stock que ce qui peut s'écouler facilement en peu de temps. Cela demande moins de capital, les marchandises sont plus fraîches et ne risquent pas tant de se démoder.

Quelques Conseils

Il est temps de passer la revue du stock et de faire sortir des coins tous les vieux rossignols, c'est-à-dire les vieilles marchandises fanées et démodées qui n'auront plus de vente d'ici au printemps.

Le meilleur moyen d'en tirer parti est d'en faire une vente à sacrifice pour en débarrasser le magasin et faire place aux marchandises nouvelles et aux articles achetés pour la saison des fêtes.

Quelle que soit la concurrence que vous fait votre voisin, il est toujours de mauvaise politique d'essayer à déprécier ses marchandises, son crédit ou sa personne. Contentez-vous de faire ressortir comme il faut les qualités de vos propres marchandises. Les envieux et les jaloux ne se font pas d'amis.

Ne considérez jamais au-dessus de votre dignité de solliciter la clientèle de quelqu'un. Se montrer trop indépendant ne paie pas toujours, surtout si vous avez des compétiteurs moins fiers que vous.

Veillez avec le plus grand soin sur vos frais généraux et surtout sur vos dépenses personnelles. La même marchandise achetée le même prix et vendue le même prix donnera à l'un 10 p. c. de bénéfice net et à l'autre 8 p. c. seulement ou même moins, parce que le premier sera plus économe de ses frais généraux que l'autre.

En calculant le prix coûtant de vos marchandises il ne faut pas oublier le fret. C'est une des charges légitimes que vous devez porter à leurs débits avant de calculer le prix qu'il faudra les vendre pour qu'elles vous rapportent tant pour cent.

Avec un stock de \$5000 renouvelé deux fois par années, on peut faire autant sinon plus de bénéfice qu'avec un stock de \$10,000 renouvelé une fois seulement par année.

Ayez soin de remplir correctement les commandes, lorsque vous avez à livrer à domicile. On ne devrait laisser partir aucun paquet, aucun panier, sans avoir vérifié avec soin et comparé avec la facture et le livre d'ordres. Rien n'est plus désagréable pour le client ou la cliente, de trouver quelque article de manque dans l'envoi du magasin.

De même lorsque vous recevez des marchandises de vos fournisseurs de gros; vérifiez et comparez avec la facture, afin que s'il y a lieu, vous puissiez immédiatement faire vos réclamations. La maison de gros sera beaucoup plus disposée à faire droit à vos réclamations, car elle pourra elle-même découvrir la cause de l'erreur et elle ne refusera, ni de reprendre les marchandises refusées ni de vous créditer pour les quantités en moins.

Cultivez la cordialité et les bonnes relations avec les autres marchands de votre localité. Vous y