

Si les autres Provinces imposaient des taxes proportionnelles, le résultat serait à peu près le suivant: Ontario, \$500; Québec, \$300; Manitoba et les Territoires du Nord-Ouest, \$200; Nouvelle-Ecosse, \$150; Nouveau-Brunswick, \$100; Ile du Prince Edouard, \$20; Colombie Anglaise, \$50; ce qui ferait un total de \$1,320. Une telle taxe serait en effet prohibitive et, considérée à ce point de vue, semblerait presque ridicule. Si les autorités fédérales entreprenaient d'imposer une taxe si lourde, cette taxe semblerait hors des limites de toute raison, et serait presque aussi raisonnable que la taxe proportionnelle actuelle imposée par les trois provinces qui ont pris la tête du mouvement.

Les hommes d'affaires peuvent à peine considérer des taxes de cette nature comme étant du ressort des autorités provinciales. Personne ne penserait à réclamer, pour la Province, le droit de percevoir les droits de douane. Mais la taxe provinciale sur les voyageurs de commerce est, après tout, une autre manière d'impôt sur les marchandises. Il est à souhaiter que d'autres provinces laissent le gouvernement fédéral décider sur de pareils sujets, et que les trois Provinces, qui ont déjà outrepassé leurs statuts, repousseront cette législation nuisible.

Nous n'avons fait qu'esquisser les faits qui régissent la taxe telle qu'elle est maintenant; mais des renseignements plus complets sont contenus dans l'interview suivante que nous avons eue avec M. G. B. Fraser, président de la section des marchandises sèches au Board of Trade.

Opinion de M. Fraser

M. G. B. Fraser, de Greenshields Limited, président de la section des marchandises sèches au Board of Trade, est fortement opposé à la taxe. "Je considère que c'est une pierre d'achoppement; cette taxe causera certainement un grand dommage et je ne vois pas comment elle peut faire quelque bien. On m'a dit que la principale raison qui a porté le gouvernement à introduire cette mesure, était la protection de nos marchands-tailleurs contre les représentants des maisons anglaises qui avaient l'habitude de venir ici et de prendre des commandes de vêtements. Si tel est l'objet de la taxe, ceux qui ont formulé l'acte auraient dû prendre plus de soin dans l'établissement de son texte; car telle qu'elle est formulée à présent, elle nuit sérieusement à de nombreuses branches importantes du commerce. La taxe peut avoir pour effet d'empêcher les tailleurs anglais d'envoyer leurs voyageurs dans cette province, bien qu'il n'y ait pas de doute qu'ils continueraient à faire leurs affaires par correspondance comme par le passé; mais elle exclura aussi les représentants des manufacturiers dans les marchandises sont demandées ici. Cette taxe peut ne pas affecter le commerce des marchandises sèches aussi sérieusement que d'autres branches du commerce, et, entraînées, la quincaillerie; mais si elle est mise en vigueur, elle se fera sentir. Les maisons de vente en gros de marchandises sèches ont été habituées à acheter certaines lignes des voyageurs représentant les maisons anglaises et américaines et ont trouvé que de tels achats leur convenaient et leur offraient des avantages. Parfois, ces représentants nous offrent des spécialités qui, autrement, ne seraient pas remarquées par nous. La taxe de \$300 mettra un arrêt à cet état de choses. Les voyageurs de commerce s'abstiendront complètement de venir à Montréal et limiteront leurs voyages à Toronto; par l'entremise des maisons de gros de cette ville, des marchandises atteindront les détailliers de la province de Québec. Vous pouvez voir ce qui en résultera: les marchandises ne seront pas gardées, et le profit qu'elles procureront tombera entre les mains de nos concurrents de Toronto.

Bien entendu, il y a quelques grandes maisons d'Angleterre qui ne permettront pas à la taxe de gêner leur commerce ici. Quelques-unes des maisons en question envoient leurs voyageurs directement des vieux pays, tandis que d'autres ont

des agences établies à Toronto. Leurs représentants continueront sans doute à venir ici, car les affaires faites à Montréal par ces maisons de commerce sont trop considérables pour être arrêtées par une taxe de \$300. Vous pouvez être certain que leurs profits n'en seront pas diminués: les consommateurs auront à payer les dépenses devenues plus grandes pour faire des affaires dans cette Province. Je ne veux pas croire que le Gouvernement Provincial se soit rendu compte des effets de l'acte quand il l'a voté; mais, maintenant que les craintes, que les protestations sont si générales, j'espère que cet acte sera rejeté à la première occasion. Entre temps, le seul amendement que l'on puisse y apporter, c'est de ne pas mettre la taxe en vigueur."

MM. Caron Frères à Hull, marchandises sèches



MM. Joseph et Damien Caron sont un exemple de ce que peut faire l'esprit d'entreprise et le travail. Ils se sont établis à Hull, en 1900, avec un capital de \$950 et aujourd'hui, c'est-à-dire en moins de cinq ans, c'est à peine si on pourrait, avec \$20,000, acheter leur stock de marchandises.

Député le mois de décembre dernier ils ont transféré leur magasin dans la bâtisse dont nous donnons la reproduction.

On remarquera le soin apporté à l'étalage dans les vitrines; MM. Caron frères déclarent en effet, que la publicité que leur valent leurs vitrines a une influence bienfaisante sur leur chiffre d'affaires; ajoutons que, dans l'intérieur du magasin également, les marchandises sont disposées avec goût, de manière à les faire valoir et à exciter l'envie des acheteurs.

Mais les progrès rapides de leurs affaires ont plusieurs causes. Si le commerce à Hull est plus prospère, si leur stock est plus complet, s'ils mettent en pratique l'excellent principe de n'avoir qu'un seul prix, un prix fixe, il est d'autres raisons encore qui leur ont valu le succès.

Il y a chez MM. Caron frères une organisation modèle dans laquelle chacun a son rôle déterminé selon ses aptitudes particulières.

Ainsi, M. Joseph Caron qui est un tailleur de goût, de renom, un véritable artiste dans l'art de la coupe, s'est réservé la confection des vêtements pour hommes et le département des articles de fantaisie pour dames. M. Damien Caron s'occupe plus particulièrement des achats et de la partie financière de la maison. M. P. O. Thériault a pour fonctions de veiller aux affaires de l'intérieur ainsi qu'aux décors et étalages; la vignette ci-contre montre son talent sous ce dernier rapport.

Voilà qui prouve une fois de plus que le succès attend tous ceux qui s'occupent réellement de leurs affaires, apportant une méthode rigoureuse dans l'organisation du magasin.