

un col hollandais très attrayant. Il est en batiste brodée; de forme hollandaise en arrière et sur les côtés, il s'élargit graduellement en avant jusqu'à devenir, aux bouts du devant, presque deux fois aussi large qu'en arrière; il ressemble ainsi à la forme typique du col puritain. A chacune des extrémités en avant est attachée une extension ayant un bord inférieur qui se relève et est replié deux ou trois fois, formant une simple cascade de chaque côté.

Un autre col bas est quelque peu semblable, mais ne s'abaisse pas en avant; il a de longues extensions carrées en avant, arrangées en petits plis de côté.

Les nouveautés mentionnées ci-dessus, ainsi que de gracieux jabots brodés à la main, des cols hollandais et des jeux de cols rabattus et manchettes en linon blanc ou en toile à mouchoir, sont brodés en couleurs — vieux rose, bleu Copenhague, vert réséda et brun — couleurs employées seules ou en combinaison.

#### LES DETTES DES EMPLOYES DU GOUVERNEMENT

Les marchands, à différentes reprises, se sont plaints de l'impossibilité dans laquelle ils se trouvent de se faire payer de certains de leurs clients, employés du gouvernement, dont les salaires sont insaisissables.

L'Etat protège ses employés. Il évite à ceux qui ont des dettes et ne peuvent pas les payer, des frais de poursuites; mais, en même temps, il favorise, bien que ce ne soit pas son désir, les coquins qui, profitant de leur situation privilégiée, se nourrissent, se logent et se vêtent aux dépens d'autrui, quand ils pourraient parfaitement payer nourriture, vêtement et logement.

Actuellement, plusieurs marchands se plaignent de ne pouvoir agir et obliger à payer des employés du gouvernement qui apportent une mauvaise volonté à payer leurs dettes.

Si le gouvernement s'oppose à ce que ses employés soient poursuivis, comme tout autre mortel peut l'être, pour dettes, qu'il fasse lui-même les retenues nécessaires pour couvrir leurs dettes.

Mais, à notre avis, le mieux serait de faire rentrer les employés du gouvernement dans le droit commun. Il paraît incroyable que dans un pays essentiellement démocratique, il y ait une classe de citoyens qui puissent à leur guise payer ou ne pas payer les dettes qu'ils contractent. Tous doivent être égaux devant la loi.

Nous croyons savoir qu'à la prochaine session du Parlement Fédéral, l'Association des Marchands Détailleurs du Canada fera des efforts pour que ce privilège des employés du gouvernement cesse d'exister.

#### LE MARCHAND ET SES PROFITS

Le marchand de détail se plaint de ne pas faire de profits, de vendre des marchandises au prix coûtant et même à perte.

A qui la faute?

A lui et pas à d'autres.

Le plus curieux est qu'il se plaigne, quand il fait tout ce qu'il faut pour se débarrasser de ses marchandises à des prix qu'il fixe lui-même de manière à ne rien gagner. Il semblerait que ses marchandises lui pèsent et que ni son temps ni son travail n'ont aucune valeur.

Prenons l'épicier par exemple, qui passe à juste titre pour le plus beau gâ-

qui veut dire qu'avant de mettre un sou de côté, le marchand qui a 20 p. c. de frais généraux sur son chiffre d'affaires total, devrait ajouter 25 p. c. au prix de coût de toutes ses marchandises. Son bénéfice ne se composera que de tout ce qu'il pourra ajouter à ces 25 p. c.

Dans la pratique on ne peut pas ajouter 25 p. c. à tous les articles—à cause du voisin—mais cela ne veut pas dire que le voisin se montre bien commerçant en vendant à un prix moindre que celui qui lui permettrait de se payer de ses frais généraux et de son travail.

Le voisin en un gâcheur, c'est vrai, mais pour quoi l'imiter et surtout pour quoi renchérisse encore sur lui, comme gâche, en vendant au-dessous de lui? C'est



Modèle de Virot et Carlier, Paris,  
Pour jeune fille.

cheur de prix qui existe sous la calotte des cieus. Il voudrait passer pour un philanthrope entièrement désintéressé des biens de ce monde qu'il n'agrair pas mieux. On pourrait dresser une longue liste d'articles qu'il achète à \$1.00 la douzaine et qu'il vend à 10 centins la pièce et même à 25c. les trois.

Oui, à 25c. les trois, soit à \$1.00 la doz. Il est vrai qu'il peut avoir 1 ou 2 p. c. d'escompte et qu'il vend ainsi \$1.00 ce qui lui coûte 98 ou 99 centins.

Quel habile commerçant!

Nous posons en fait qu'à Montréal, un épicer qui livre les marchandises à sa clientèle avec cheval et voiture n'a pas moins de 20 p. c. de frais généraux. Ce

de la folie, ni plus ni moins.

Dans ces conditions, il n'y a pas de raison de s'arrêter.

Si c'est là de la concurrence, on peut dire que c'est "la concurrence à la ruine."

Il y a des marchands qui feraient bien mieux d'aller planter des patates ou des choux que de tenir un magasin; ils n'ont pas plus le sens des affaires que le cheval qui s'enfuit dans l'écurie.

Un manufacturier faisait cette remarque au sujet des profits sur les marchandises de marque: "Pourquoi les manufacturiers abandonneraient-ils une plus grande partie de leurs profits aux détailliers puisque ceux-ci ne prennent même pas