

CORRESPONDANCE

Nous avons reçu la lettre suivante à laquelle nous répondrons dans notre prochain numéro. Cette lettre mérite d'être sérieusement étudiée car elle touche à une question très importante en même temps que très épineuse, celle de la spécialisation du commerce. Nous y reviendrons la semaine prochaine.

..... 12 février, 1900.

MM. A. & H. LIONAIS,
Éditeurs-Propriétaires du
Prix Courant, Montréal.

Messieurs,—

Quel serait le moyen le plus efficace pour arriver à forcer les manufacturiers et *jobbers* en chaussures et claques à ne vendre qu'à ceux qui font une spécialité de cette ligne dans toutes les municipalités incorporées en ville ? Je comprends que dans les petits villages de campagne c'est chose impossible.

Pensez-vous qu'il se vendrait moins de chaussures et de claques dans notre petite ville, si les manufacturiers et *jobbers* ne vendaient qu'aux spécialistes ?

Pensez-vous qu'il soit juste que l'on vende ces marchandises aux marchands généraux, aux marchands de marchandises sèches, aux marchands d'épicerie, aux tailleurs, et à n'importe qui ayant un petit magasin quelconque ? Les marchands généraux achètent ces lignes des *jobbers* et souvent elles ne valent pas la peine d'être mises en caisse et c'est avec un pareil *trash* que l'on fait une compétition ruineuse à ceux qui en retireraient leur vie honorablement. Je prouverai qu'il y a des marchands de marchandises sèches et généraux, qui tiennent la claque pour la vendre juste ce qu'elle coûte, tout simplement dans le but de faire du tort aux marchands de chaussures. Pourquoi aller *peddler* de la chaussure et de la

claque aux marchands généraux qui ont dix ou douze lignes de marchandises sur leurs tablettes, dont ils ne connaissent pas une seule à fond, et qui n'ont ces lignes que pour mettre des batons dans les roues de ceux qui pourraient en tirer profit et qui ont consacré des années à étudier ces lignes avec grands sacrifices ?

Ne pensez vous pas que les manufacturiers auraient tout à gagner en ne vendant qu'aux spécialistes ?

Ces dits spécialistes feraient plus d'affaires, réaliseraient plus de profits et paieraient plus promptement leurs fournisseurs. Les comptes seraient meilleurs, parce qu'ils en auraient moins d'ouverts, par conséquent moins de pertes.

Prenons la maison X..... de Montréal qui a seule l'agence pour la vente de la claque..... Est-ce que s'ils étaient trois agents pour la vente de cette même marchandise, ils en vendraient plus que la maison X..... seule ? Non ; car les ventes seraient divisées entre les trois agents, le montant en serait le même. Conséquemment il en serait ainsi pour la chaussure, en ne la vendant qu'aux marchands qui en font une spécialité. Ce qu'ils vendent dans quinze ou vingt magasins généraux et *Shops*, ils le vendraient dans deux ou trois magasins de chaussures. Je pense, messieurs, qu'en travaillant contre les grands bazars qui sont la ruine du commerce en général, que vous pourriez nous aider par la voie de votre estimable journal LE PRIX COURANT, à réveiller les marchands de chaussures des grandes villes qui sont eudormis.

Messieurs les avocats, les notaires, les marchands de nouveautés, les bouchers, les cordonniers, etc., etc., ont tous leur association, les marchands ne chaussures, rien ; ils nagent entre deux eaux. Marchands de chaussures de la ville de Montréal, réveillez vous donc, c'est