genres de commerce et d'affaires exercés dans les magasins à départements, pour les fins de l'imposition de cette taxe.)

2. La présente loi n'est applicable qu'à la cité de Montréal.

3. La présente loi entrera en vigueur le jour de sa sanction.

Les auteurs du projet de loi demandaient qu'une taxe de dix pour cent fût imposée sur chaque département ou rayon. Mais plutôt que de ne rien obtenir, ils ont dû transiger et se contenter de cinq pour cent.

Ce taux sera-t-il suffisant pour arrêter l'essor des magasins à départements existants ? Nous ne le croyons pas, mais nous pensons que la loi, lorsqu'elle sera mise en vigueur, aura un double effet au point de vue du commerce de détail.

D'abord, l'augmentation de taxe qui résulte de cette loi *génera* la création de nouveaux établissements de ce genre pendant quelques années au moins ; nous ne disons pas qu'il n'en sera pas créé de nouveaux avant qu'une augmentation sensible de la population de notre ville soit une tentation pour des capitalistes de fonder de nouveaux magasins à départements. Non, la taxe spéciale n'est pas suffisamment élevée pour arrêter une affaire montée avec de gros capitaux ; tandis qu'elle l'est assez pour entraver des entreprises de moindre importance qui, courant de forts risques elles-mêmes, en font courir plus que les entreprises importantes aux commerçants de détail demeurés dans la spécialité.

Ensuite, l'effet de la taxe spéciale sera, nous n'avons nul doute à cet égard, que quelques magasins à départements de deuxième et de troisième ordre trouveront plus avantageux de ne pas payer cette taxe et, partant, de revenir à la spécialité qu'ils connaissent le mieux et qui, — c'est d'ailleurs à peu près semblable, — les paie davantage, tellement il est vrai que l'on ne fait bien que ce que l'on connaît.

Nous pourrions également ajouter que le commerce de détail à spécialités se trouvera encore protégé par la taxe spéciale de ce fait que les magasins à départements seront moins disposés à sacrifier quelques articles, comme de temps à autre ils le font, pour attirer la clientèle. Ils devront augmenter le prix de leurs marchandises proportionnellement à la taxe spéciale imposée par la loi pour ne pas diminuer leurs bénéfices.

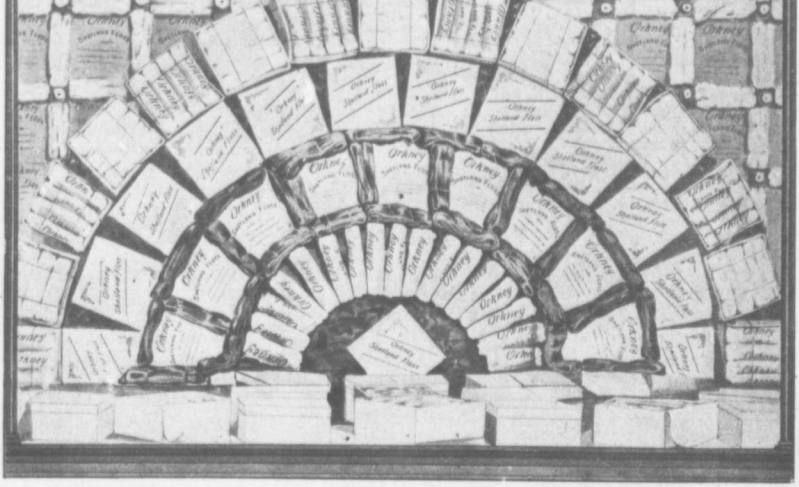
Nous aurions préféré, il est vrai, que la loi imposât une taxe progressive suivant le nombre de rayons exploités par le magasin à departemsnts ; c'eût été plus logique. Une fois le principe de la taxe admis, le législateur aurait dû, puisqu'il craignait de frapper trop lourdement en imposant le taux de 10 p. c., donner au commerce spécialisé une protection plus étendue en raison du tort qui lui est causé, par le magasin à département.

Ainsi, le magasin qui compte dix rayons différents menace le commerce de dix spécialités, tandis que celui qui se contente de quatre départements est moins menaçant pour la masse des détailleurs.

Le premier pas est fait, en tous cas ; c'était le plus dur ; maintenant l'avenir dira si la mesure de protection est suffisante.

La parole est maintenant au Conseil Municipal de Montréal qui devra définir ce qu'est un magasin à départements, là où il commence et là où il finit.

Nous attendons de lui qu'il fasse un règlement équitable et juste, que sans être trop large, il ne soit pas mesquin non plus. Sa tâche sera ardue, nous le savons, mais avec de la bonne volonté, il peut en sortir honorablement.



Photographie de la vitrine d'étalage d'un magasin de Montréal, exposant la célèbre FLOSS (laine floche) Orkney, dont la maison S. Greenshields, Son & Co. a l'agence pour tout le Canada.