

temps de revenir à eux et de faire quelque chose avant que tout ne soit terminé, pour ainsi dire. Si ces marchands viennent sur vous de la même manière, ce qu'ils feront ne paraîtra que comme une pauvre imitation de ce que vous aurez fait. Je crois que l'annonce de ventes à crédit et la vente strictement à crédit pourraient être faites de manière à mieux rapporter que la vente à crédit et son annonce telles qu'elles sont faites actuellement par la majorité des magasins à crédit. Je pense que des méthodes pleines de franchise attireraient la meilleure clientèle d'acheteurs réguliers à crédit, et créerait peut-être un courant d'affaires nouveau et encore meilleur parmi les personnes qui apprécient la facilité de payer par à-comptes, mais qui ont un préjudice contre les annonces de ventes à crédit qui forcent la crédulité des enfants et des niais.

Si je faisais un commerce quelconque à crédit, je me porterais en avant et mettrais en ligne une série d'arguments démontrant la fausseté des ventes à crédit annoncées au prix du comptant. Je donnerais les raisons pour lesquelles une telle chose est pratiquement impossible; j'attirerais l'attention sur les dépenses plus grandes nécessitées par les opérations à crédit, et je dirais enfin que, quoi qu'on veuille dire, les achats à crédit ne peuvent pas

être faits à aussi bon marché que les achats au comptant. Je dirais encore: "On ne peut pas avoir ailleurs et à crédit des valeurs égales aux miennes pour un prix moindre que mon prix de vente à crédit — cela je le garantis ou je rends l'argent — et je fais un escompte de dix cents par dollar sur le prix de crédit à tous ceux qui paient comptant."

Ce système, suivi d'une façon continue, non seulement attirerait une meilleure catégorie de clients achetant à crédit, mais procurerait plus d'affaires au comptant qu'il ne s'en fait actuellement. Dans un commerce à crédit, il serait bon d'augmenter le premier paiement, afin de rapprocher l'époque du paiement final et de diminuer quelque peu les risques de perte, sans parler de la plus forte somme d'argent liquide mis ainsi à votre disposition.

Bien que je n'aie pas connaissance qu'on ait essayé de le faire, je me suis souvent demandé s'il n'y aurait pas profit à faire un escompte de 5 pour cent ou même 10 pour cent sur tous les paiements faits au moment de l'achat.

Avec ces diverses méthodes en usage, le client payant comptant pourrait acheter au prix du comptant, le client achetant à crédit paierait un prix raisonnable pour la commodité qui lui est offerte et l'acheteur partie au comptant, partie à crédit recevrait justice complète. Tout le monde serait traité

loyalement et personne n'achèterait avec une idée préconçue quant à la puissance d'achat relative de l'argent comptant et du crédit. Un escompte de 10 pour cent au comptant, au lieu de chasser le public, peut facilement attirer un certain élément d'acheteurs au comptant, qui aiment à se voir faire une réduction quelconque pour leur argent payé comptant. Ceux-là aussi achèteront avec une compréhension parfaite des conditions.

LE CANADA ET LES ETATS-UNIS

Depuis longtemps, le "Dry Goods Economist" fait des efforts pour amener les manufacturiers des États-Unis à se rendre compte des occasions d'affaires qui se présentent pour eux au Canada. Dans ce but, ce journal a publié des numéros spéciaux où il faisait ressortir la richesse croissante du Dominion et le succès qu'ont obtenu dans ce pays des articles de nouveautés d'origine américaine, qui ont pu triompher de la barrière élevée entre les deux pays par le tarif Canadien.

Nous avons montré, dit "Dry Goods Economist," combien il aurait été facile à un moment donné d'établir avec le Canada des relations basées sur un tarif de réciprocité, et nous avons exprimé le regret naturel de voir la politique dénuée de prévoyance, adoptée

OGILVIE'S



THE OGILVIE FLOUR MILLS CO., Limited

Bureau Principal à MONTREAL.

\$1,000 de Récompense

OGILVIE'S



Des recherches faites récemment ont fait découvrir que des marchands de farine sans scrupules s'efforçaient de profiter de la grande popularité de la Farine "Royal Household" d'Ogilvie, en remplissant avec de la farine inférieure et à bon marché les sacs et les barils portant la *Marque Ogilvie*, et en la vendant comme l'article véritable. Afin d'amener les coupables à raison, nous offrons la récompense suivante:

La "Ogilvie Flour Mills Co., Limited," paiera Mille Dollars (\$1,000.00) à toute personne qui pourra prouver qu'une personne, des personnes, des firmes ou des corporations sont coupables de remplir ses sacs ou ses barils avec une farine d'une autre manufacture, et de vendre cette farine comme farine manufacturée par la Ogilvie Flour Mills Co., Limited.



THE OGILVIE FLOUR MILLS CO., Limited,

MONTREAL.

