

Le cultivateur ne peut pas élever des chevaux avec profit, à cause des chars électriques qui rendent les chevaux inutiles ; mais qui aimerait aujourd'hui à se remettre à la merci des petits capitalistes et revenir en arrière vers l'ancien état de choses qui existait il y a 10 ou 20 ans ? Qui voudrait renoncer aux accommodations, aux facilités que nous avons ? Il est notoire que les magasins à départements ont été un succès pour leurs propriétaires et qu'ils ont répondu aux besoins et aux désirs du public. S'ils peuvent vendre meilleur marché, c'est parce qu'ils achètent comptant et en grande quantité, et tout l'avantage en retourne au public, en général. Les taxer serait taxer l'industrie et l'esprit d'initiative. Il ne faut pas perdre de vue, non plus, qu'ils emploient nombre de travailleurs, faisant ainsi bénéficier le producteur et le consommateur. D'ailleurs, chacun sait que plusieurs établissements industriels solides et payant de lourdes taxes ont été chassés de Montréal et se sont placés ailleurs pour éviter ces lourdes charges. Il ne serait pas alors patriotique de grever de nombreux impôts, les industries et le commerce qui sont déjà surtaxés.

Pour soutenir le revenu nécessaire à la bonne administration de la ville, il n'y a, selon moi, qu'un seul moyen équitable à prendre, c'est de taxer les terrains vagues qui ont augmenté et augmentent encore en valeur, grâce à l'esprit d'entreprise des hommes d'affaires qui y élèvent des usines, manufactures, etc.

Dans le même numéro, 16 décembre 1898, le PRIX COURANT, dans un article sous le titre "Association des Epiciers de Montréal" nous découpons le passage suivant qui a trait aux magasins à départements :

" Mais, les fêtes terminées, le travail redevient normal. Après avoir donné toute leur attention aux affaires personnelles : à la clientèle, aux ventes, aux achats et à la finance, les épiciers pourront plus que jamais accorder quelques heures par mois aux intérêts de la corporation dont ils font partie.

La discussion des intérêts communs à tous ne peut qu'aider à la sauvegarde des intérêts particuliers à chacun. C'est une vérité qui ne saurait être contestée. A une époque où les magasins à départements empient toujours davantage sur le terrain d'autrui, les marchands réguliers doivent s'unir et combattre pour leur propre existence.

Les épiciers en travaillant en commun,

aux moyens à employer pour détourner la ruine dont ces magasins les menacent, travailleront en même temps chacun pour soi.

Nous sommes bien certains que beaucoup d'épiciers songent depuis longtemps aux remèdes à appliquer au mal des magasins à départements ; quelques-uns ont assurément d'excellentes idées à ce sujet, idées qui pourraient et devraient être mises en pratique. Ce sont ces idées qu'il faudrait apporter devant l'Association où elles seraient discutées, amendées au besoin et poursuivies par l'Association. Ce qu'un individu ne peut faire seul, une collectivité le peut souvent.

C'est pourquoi, tous ceux qui ont une idée devraient la faire partager à leurs confrères, et, le meilleur moyen est de venir la développer aux réunions de l'Association.

Le 23 décembre 1898, le PRIX COURANT, conformément à sa promesse, reprend le thème de M. Darlington, dans l'article suivant :

Nous avons donné dans notre dernier numéro, le plaidoyer présenté par M. Wm. Darlington devant le comité de révision de la charte, en faveur des magasins à départements.

1o Les magasins à départements sont une conséquence inévitable de l'évolution du système industriel.

Nous aurions mieux compris système commercial que système industriel. Nous ne chicanerons cependant pas sur l'expression, tout impropre qu'elle nous paraisse, et bien qu'une distinction soit nécessaire entre les deux mots, nous admettrons que l'auteur confond dans une même pensée système industriel et système commercial.

Ceci posé, nous ne contesterons pas que les magasins à départements sont la création qui répond le mieux au désir du commerçant de détail qui veut acheter à bon marché, vendre beaucoup pour pouvoir vendre à petits profits, tout en réalisant de gros bénéfices, eu égard au capital employé.

N'est-ce pas là d'ailleurs le but de tout commerçant ? Tout homme dans les affaires cherche ou doit chercher à faire produire à son capital tous les fruits qu'il en peut honnêtement tirer.

Les magasins à départements ne font pas autre chose sous ce rapport que les petits marchands de détail à commerce spécialisé, ils n'ont rien innové en vendant à bon marché pour vendre beaucoup et, partant, pour faire rouler sou-