

vie, ne se laissa pas désarçonner pour si peu et, esquissant son plus gracieux sourire, posa à l'opulent commerçant la question suivante : " Si je puis vous convaincre que les pages d'annonces sont lues, au moins avec autant d'attention que les autres, signerez-vous mon traité ?— Oui, bien certainement, répondit l'opulent commerçant, je fais de la publicité partout où je crois qu'elle me sera utile."

Le jour suivant, le journaliste mit à l'endroit le moins apparent de son journal, entre deux annonces de pilules et de pommade contre la chute des cheveux, la ligne suivante :

" Que diable va donc faire Lewis ? "

Le lendemain tant de monde vint tracasser l'opulent commerçant Lewis, pour savoir ce que signifiait cette ligne énigmatique, que ce dernier fit immédiatement appeler le journaliste et lui demanda d'en donner l'explication dans le numéro suivant.

—J'accepte, répondit celui-ci, mais à la condition que vous vous conformerez à l'explication donnée par mon journal.—*All right*, répondit l'opulent commerçant.—Et le lendemain on put lire cette réponse à la question : " Parbleu, il va faire une annonce ! "

Le plus drôle de l'histoire, dit la *Halle aux cuirs*, c'est qu'elle est véridique.



LE CREDIT DU MARCHAND

LES divers éléments du crédit pour un marchand sont la solvabilité, l'exactitude dans les paiements, l'activité, la connaissance des affaires et la moralité.

Quand un fournisseur lui demande le montant de son capital, le chiffre de ses affaires et celui de ses bénéfices, le marchand se fait parfois tirer l'oreille pour répondre et, parfois même, il lui arrive de se fâcher, de régler son compte et d'aller ailleurs. Il est tout surpris qu'ailleurs on lui pose les mêmes questions.

Le marchand de gros se passerait très volontiers de faire subir un interrogatoire verbal ou par écrit à son client s'il pouvait obtenir ailleurs les renseignements dont il a besoin pour établir le chiffre du crédit qu'il peut accorder au détailleur.

Ce n'est donc que dans certains cas qu'un fournisseur est indiscret avec intention, le détailleur devrait le comprendre et s'expliquer franchement avec celui qui lui ouvre un compte et lui vend ses marchandises à crédit.

Quand, dans un moment de crise comme celui que nous traversons depuis tantôt trois ans, tant de billets échus sont impayés, soit en totalité, soit en partie, la situation du marchand de gros n'est pas toujours enviable. Il n'est pas banquier ; lui aussi est marchand et ce qu'il vend à crédit il doit le payer ; lui aussi, en un mot, a ses échéances à rencontrer, il n'a pas la facilité de renouvellement qu'il accorde à ses débiteurs et s'il n'avait pas de crédit auprès des banques, il serait maintes fois embarrassé.

Mais les banques n'accordent de crédit, est-il besoin de le dire, que contre une remise de garanties. Ces garanties sont plus ou moins aléatoires, puisque, pour le commerce et l'industrie, ce sont des billets de clients qui, escomptés, servent de garantie.

Les banques cherchent à courir le moins de risques possible et, si le marchand, qui vient escompter les billets de ses clients, ne possède pas personnellement des propriétés ou un capital qui commandent un haut crédit, elles

examinent de très près les signatures au bas des billets, font un triage et n'acceptent que les valeurs qu'elles considèrent ne devoir leur faire courir qu'un minimum de risques.

Tous les marchands connaissent, au moins de nom, les agences mercantiles et savent que ces agences, moyennant rémunération, fournissent à leurs abonnés des renseignements sur la solvabilité et la moralité des commerçants et des industriels. En outre, elles publient deux fois par an un livre dans lequel sont censés figurer tous les commerçants et les industriels du Canada. En regard des noms portés au livre figurent des signes conventionnels qui indiquent le crédit ou la valeur de chacun d'eux.

C'est ce livre que consultent les banques pour accepter ou refuser les billets qui leur sont présentés à l'escompte. Le nom d'un souscripteur de billet est-il absent des livres de renseignements des agences, le billet est impitoyablement refusé.

Il y aurait beaucoup à dire sur ce mode d'opérer qui ne peut, comme nous le verrons dans un instant, offrir toutes les garanties d'équité envers les marchands. Néanmoins les banques ont besoin de s'appuyer sur une base quelconque pour leurs opérations d'escompte et, jusqu'à ce qu'on en ait trouvé une plus solide, ce seront toujours les livres des agences mercantiles qui seront cette base.

Un marchand de gros nous disait, ces jours derniers, que ses trois meilleurs clients, ceux avec lesquels il fait le plus fort chiffre d'affaires et qui le paient le mieux, ne figurent pas dans les livres des agences et cependant ces marchands sont en affaires depuis nombre d'années. Heureusement pour ce marchand, sa situation personnelle est telle que tout le papier qu'il présente à l'escompte est accepté sans examen des noms des souscripteurs, mais combien peu nombreux sont ceux qui jouissent d'un pareil crédit auprès des banques.

Nous ne voulons pas faire le procès des agences mercantiles pour ces absences de noms à leurs livres ni pour d'autres erreurs plus ou moins graves qu'on y rencontre, car nous savons qu'il est impossible de faire un travail d'une telle importance avec toute la perfection qu'exigerait cependant une chose aussi grave que celle du crédit du marchand.