

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185

MONTREAL

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 } PAR AN
{ Canada et Etats-Unis . . 2.00 }
{ Union Postale, fra. . . . 20.00 }

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.
L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 30 mars 1917

Vol. XXX—No 13

Le Conflit Commercial-- La Lutte est Engagée.

Pendant les vingt dernières années, la tendance dans le commerce a été pour les manufacturiers de faire usage d'une marque de commerce pour placer leurs produits sur le marché. Dans quelques lignes d'affaires, telles que le commerce d'épicerie, le commerce de pharmacie, les articles de marque représentent plus de soixante pour cent de ceux vendus.

Les maisons vendant par correspondance ont profité de la situation en employant ces articles de marque qui sont bien connus du public pour être cotés à un certain prix et en les vendant à des taux réduits dans le but de créer une certaine influence parmi les consommateurs et les laisser sous l'impression que leur système de faire des affaires est plus économique que le canal régulier de distribution qui est du manufacturier au marchand de gros, du marchand de gros au détaillant et du détaillant au consommateur.

Les maisons vendant par correspondance ont dépensé des millions de dollars au Canada pour annoncer dans toute la presse, dans les catalogues et en employant tous autres moyens de persuader les gens de la grande efficacité de leur système. D'un autre côté, les marchands-détaillants du Canada n'ont rien dépensé pour placer devant le même public le revers de la médaille. La conséquence en est que des assertions ont été faites par les maisons vendant par catalogue, qui n'ont pas été démenties par quelqu'un et qui, en conséquence, ont été acceptées dans une certaine mesure comme étant vraies.

Tant que la lutte ne s'éleva qu'entre les deux intérêts privés les maisons faisant affaires par correspondance d'une part, et les marchands-détaillants en général, d'autre part, il n'y eut guère de raison pour plainte sérieuse. Tout ce qui peut en être dit, c'est que les deux côtés avaient accepté la vérité comme base de la concurrence. Avec cet objet en vue, l'association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée, obtint la passation d'un amendement au Code criminel déclarant coupable d'offense quiconque an-

nonçait faussement un produit ou un article de première nécessité. Le Code criminel fut amendé de manière à punir ceux qui feraient de fausses descriptions de marchandises. La loi des Aliments Purs fut aussi passée pour prévenir la falsification ou la fausse dénomination de tout article. Tout ceci fut adopté et voté dans l'intérêt du public. Le résultat est que ces mesures commencent à agir sur les affaires des grosses maisons vendant par correspondance.

Par suite des conditions créées par la guerre, les nécessités de la vie ont sérieusement augmenté de prix. Les consommateurs souffrent donc de telles conditions et le gouvernement actuel d'Ottawa s'efforce de faire usage de cette situation pour fins politiques.

Le ministre du travail a commencé une enquête concernant le coût élevé de la vie et semble avoir l'idée fixe que toute entente commerciale est un mal qu'il faut extirper. Les manufacturiers, les marchands de gros et les détaillants ont reçu des questionnaires auxquels il leur est enjoint de répondre. Ceux qui opèrent leur commerce en faisant usage d'une marque de commerce et qui mettent en pratique le maintien des prix auxquels ils désirent que leurs articles soient vendus aux consommateurs ont reçu avis que cette pratique devait être discontinuée. D'autres manufacturiers qui vendent leurs marchandises au commerce de gros et qui leur allouent une certaine rémunération fixe pour les services rendus ont appris eux aussi, que de tels arrangements ne leur seraient plus permis.

Le gouvernement prétend avoir le droit de donner de telles instructions en vertu d'un ordre en conseil passé le 10 novembre 1916.

M. Knowles, M.P., pour Moosejaw, Sask., a introduit une loi No 21, rendant illégale pour tous manufacturiers, marchands de gros ou détaillants l'action de stipuler ou d'accepter que leurs marchandises soient vendues à un certain prix. Il y a là une manœuvre politique, cela ne fait pas de doute. La grande majo-

LA QUALITE
est la seul raison
de l'immense succès
du

TABAC
STAG
A CHIQUER

Profitez de sa
POPULARITE
pour augmenter
vos ventes