

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 8272

MONTREAL

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { Canada \$3.00
Etats-Unis \$2.50
Union postale \$4.00 }

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Toute année commencée est due en entier.

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

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 24 Décembre 1920

Vol. XXXIII—No 52

UN EXAMEN DE LA POSITION DES DETAILLANTS

Commentant les conditions présentes du commerce de détail, le *Bache Review* a de temps en temps exprimé l'opinion que si les détaillants voulaient réduire les prix plus nettement, pour répondre aux réductions qui ont déjà été faites dans les prix de gros, la situation des prix se stabiliserait beaucoup plus rapidement et les affaires se feraient plus facilement sur un niveau plus bas.

Le point de vue d'un détaillant.

Le point de vue du gérant d'un grand magasin à départements, relativement à cette question ne saurait manquer d'intérêt pour le commerce de détail et voici ce qu'il dit en écrivant à la *Bache Review*: "Il a tellement été dit et écrit de choses contre le détaillant qu'il serait peut-être juste de faire un examen impartial de son cas dans un esprit de loyauté. Ceux de vous qui nous critiquent maintenant semblent oublier que ce fut le détaillant qui le premier réduisit les prix, il y a de cela presque six mois, alors que les manufacturiers se refusaient à admettre le changement d'opinion du public acheteur que le détaillant avait rapidement saisi par son contact régulier et étroit avec lui.

A ce moment-là, le marchand de gros et le manufacturier étaient les premiers à critiquer le détaillant parce qu'il réduisait les prix, lui disant qu'il ne pourrait pas remplacer ses stocks, sauf à des prix plus élevés! Si le détaillant avait écouté cet avis, il aurait prolongé la période des prix élevés, car nul de nous n'a entendu parler d'un marchand de gros réduisant ses prix alors que la demande est encore forte.

Le détaillant n'est pas un profiteur

En dépit de votre assertion du contraire, j'affirme, sans crainte de contradiction sérieuse que les détaillants, dans l'ensemble, ne se sont pas rendus coupables de prélèvements de profits exagérés ni pendant la guerre, ni maintenant. Tous, nous étiquetons nos marchandises aujourd'hui, plus justes que depuis bien des années; nous avons réduit nos stocks et nous n'achetons qu'au fur et à mesure des besoins ce qui nous permet de suivre le marché en baisse et de donner à nos clients le bénéfice des nouveaux prix réduits.

J'ai été en relations étroites avec un grand nombre de détaillants de cette région et nous avons, librement et franchement échangé des informations confidentielles relativement à notre commerce et je sais qu'au point de vue corporatif, les détaillants font tout leur possible pour amener les prix aux plus bas niveau qui se puisse obtenir.

Peu de réserve.

L'écrivain de cette lettre, ensuite, assure que le détaillant pendant les cinq dernières années a fait peu ou pas d'augmentation dans le pourcentage des profits nets; il admet que ce pourcentage exprimé en dollars est plus fort que celui fait jusqu'à présent, mais il ajoute que les profits ainsi accumulés sur son bilan ne le furent que sur le papier et non en argent dans sa poche. L'augmentation des prix rendit les inventaires plus forts, la réduction de valeur du dollar augmenta les dépenses, et si les livres montraient l'accumulation d'une réserve, le gouvernement en prenait la part du lion. C'est là ce qui s'est produit dans presque tous les commerces sous l'action de la taxe sur les profits. Le petit montant laissé pour dividendes et réserves contre les jours difficiles inévitables a, dans bien des cas, été si peu approprié que, de l'avis de

Elles sont pour les
marchands
une source de profits.

PLAYER'S
NAVY CUT
CIGARETTES

Pour être vendues
18 cts le paquet
Deux pour 35 cents.
Aussi vendues en boîtes mé-
talliques de 50 et de 100.