

y a encore et je pense qu'il y aura, jusqu'à une certaine limite, du travail pour l'épicier qui ne possède qu'un seul magasin.

Je crois que le public commence à se rendre compte de l'importance qu'il y a à donner son soutien aux commerçants locaux contre les commerçants étrangers qui se présentent, qui font les affaires avec la population locale, strictement argent comptant, et qui prennent tout l'argent qu'ils peuvent dans le district, ne faisant rien pour aider la localité et ne souscrivant à aucune des entreprises de charité locales, etc. Le public de chaque ville apprendra sûrement en temps voulu que ses intérêts consistent à avoir des marchands honnêtes, faisant des affaires dans son propre milieu, étudiant ses besoins, surveillant personnellement la distribution des marchandises qui conviennent à ses besoins et qui sont prêts à prendre leur part de toutes les charges d'administration locale et de développement local. Je pense que nous verrons, dans un avenir peu éloigné, un large accroissement de ce qui se passe déjà, c'est-à-dire un renouveau de la confiance publique dans le marchand local qui, faisant ses affaires d'une manière intelligente, peut certainement le servir en tout temps aussi bien ou même mieux que tout marchand étranger si bien organisé que son commerce puisse être. Si, alors, ce marchand local s'agrandit, pourquoi ne prendrait-il pas avec lui, pour faire leur apprentissage, les fils de ses concitoyens? Je crois que je ne me trompe pas en disant que le nombre des épiciers, qui apprennent aujourd'hui le métier à leurs fils pour qu'ils puissent leur succéder quand les pères seront prêts à se retirer des affaires pour jouir d'un repos qu'ils ont bien gagné, est en augmentation.

Il faut que ce système d'apprentissage soit basé sur ce qu'on appelle maintenant l'éducation technique. Etablissons dans nos grands centres commerciaux des classes avec des conférenciers capables, où nos jeunes gens pourront obtenir par des livres et des conférences tous les renseignements qui concernent les aliments, etc., qu'ils pourront avoir à manipuler, renseignements qui leur tiendront lieu de la pratique. Pourquoi n'aurions-nous pas des examinateurs pratiques nommés dans ces centres pour accorder les certificats de capacité technique et de connaissances pratiques à nos apprentis et à nos assistants? Je suis tout prêt à admettre que cette branche de l'apprentissage doit être développée avec soin; autrement, beaucoup d'argent peut être gaspillé et il faudrait prendre grand soin que ce qu'on appelle éducation technique ait réellement une valeur au point de vue de l'éducation et ait, pour résultat, de fournir à nos jeu-

nes gens une base solide pour le commerce dans lequel leur avenir sera engagé.

Je me suis aussi étendu sur cette question parce que, pendant des années, il m'a semblé que d'une manière ou d'une autre nous devions chercher à remédier aux maux qui se sont développés dans notre commerce; si nous avions des connaissances aussi pratiques de nos affaires, nous nous rendrions compte de l'importance qu'il y a à approfondir avec soin tous les détails du commerce, de l'importance d'un système parfait de tenue des livres, d'une prise d'inventaire régulière; nous verrions aussi combien il est utile d'empêcher le gaspillage des marchandises, principalement dans le département des provisions. Nous ne serions pas alors trompés par toutes sortes d'imitations qui portent le nom de "beurre", et nous ne laisserions pas notre stock s'encombrer d'articles dont nous ne comprenons pas la qualité.

J'espère que ce cri d'alarme jeté pour un besoin plus grand d'une connaissance pratique de notre commerce ne passera pas sans être entendu et que, dans nos associations, chaque fois que l'occasion s'en présentera, ce sujet, que j'ai si imparfaitement essayé de traiter, sera continuellement rappelé à la mémoire des épiciers pour que, par cette répétition, nos jeunes gens soient stimulés à faire un plus grand effort pour comprendre d'une manière plus parfaite ce qu'est le commerce auquel ils consacreront leur vie.

DE LA VENTE DES ARTICLES DE QUINCAILLERIE

Ce sujet est traité d'une manière intéressante par M. S. H. Brown, de la Oklahoma City Hardware Company.

Qui est à blâmer, dit-il, pour la vente à des prix non rémunérateurs des articles ordinaires de quincaillerie? La question n'est pas facile à résoudre. Elle est d'un grand intérêt pour les détailliers, les marchands en gros et les manufacturiers. Le mal a des origines multiples. Il vient du manufacturier qui, se trouvant à court de capital ou ayant un surplus de marchandises, baisse les prix des articles courants pour diminuer son stock et augmenter son numéraire.

Il vient aussi des manufacturiers qui vendent aux acheteurs moins importants ou aux détailliers. Ils n'obtiennent pas en général la marge convenable qui existe dans les transactions entre marchands de gros et détailliers, et cela tend à réduire les prix de leurs confrères manufacturiers, dans leur commerce légitime avec les marchands en gros.

Le mal est encore dû aux manufacturiers qui vendent à des maisons qui font leurs opérations sur catalogue ou par correspondance; dans ce cas le mal est encore pire. Depuis des années, les mai-

sons de ventes sur catalogue ont appris au consommateur à regarder le marchand de quincaillerie en détail comme un voleur et lui ont enseigné que le marchand de gros n'a pas de raison d'être. Les grandes maisons qui traitent par correspondance achètent chez les manufacturiers à des prix à peu près les mêmes que ceux payés par les marchands en gros. Elles vendent aux consommateurs, absorbent ainsi les profits des marchands en gros et ceux des détailliers. Les maisons de ventes sur catalogue font concurrence aux détailliers. Elles ne sont donc pas autres chose que des maisons de détail et les manufacturiers devraient les classer comme telles. Le grand tort que font au commerce les maisons de vente sur catalogue ne consiste pas tant dans la quantité de marchandises qu'elles vendent que dans la démoralisation qui résulte des prix réduits qu'elles offrent.

Les manufacturiers de quincaillerie qui vendent aux épiciers en gros font aussi du tort au commerce par la réduction des prix. Ils poussent les épiciers détailliers à augmenter leur petit assortiment de quincaillerie, ce qui gêne les quincailliers au détail, parce que les épiciers en gros pensent que les ustensiles granités doivent se vendre avec le même pourcentage de profit que le sucre.

Ce qui nuit encore au commerce de la quincaillerie, c'est le marchand de gros qui emploie les articles ordinaires comme leaders, chose qu'il est particulièrement porté à faire quand il va dans un territoire assez éloigné de sa base d'opérations pour qu'il lui soit difficile de faire un volume d'affaires satisfaisant sur un pied d'égalité avec les concurrents résidents. Pour augmenter ses ventes, il réduit les prix des articles de vente courante, parce qu'ils se vendent bien et en grandes quantités, et essaie de se rattraper d'un autre côté, estimant que tout profit au-dessus du prix de facture et du fret vaut mieux que de ne pas faire de vente du tout et pensant que le dit profit réduira le compte des frais. Faux raisonnement et d'un effet général des plus démoralisants. Si le coût de telles transactions était ajouté au prix de facture et au prix du fret, on verrait qu'il y a perte; en outre c'est établir un précédent. Combien il est facile de renouveler des ventes semblables. Ce marchand devient ainsi responsable du peu de profits qu'il fait et, bien plus, il devient son propre ennemi.

Le jobber est coupable, lorsqu'il essaie de réunir une certaine quantité de wagons de toile métallique ou de fil de fer pour clôtures de poulailers. Ne pouvant recueillir assez de commandes pour remplir un char, il expédie le char plein et essaie de vendre la partie disponible à ses risques et périls. Le voyageur de