

d'accorder ici 5 ou même 4 p. c., nous ne le pourrions pas."

W. H. Cooper de la Siegel-Cooper Cie condamne absolument le principe de l'escompte. Il le considère comme foncièrement malsain. Il ne doit y avoir qu'un seul prix pour tout le monde et le plus bas possible.

"Maintenant," dit-il, "un prix duquel on peut déduire 5 ou 4 p. c. n'est pas le plus bas prix possible. Dans le commerce de détail moderne il n'y a pas de place pour une échelle graduée.

"Quelques personnes s'imaginent, parce que nous acceptons maintenant d'ouvrir des comptes, que nous nous sommes départis de nos vieux principes; mais c'est une erreur. Des règlements à trente jours sont, en pratique, des affaires au comptant. Il est impossible, à cette époque, de tirer le plus grand parti possible d'un établissement sans aller assez loin dans le système des crédits. C'est simplement une matière d'accommodation.

Le privilège a été accordé principalement pour répondre aux sollicitations de nos clients résidant en dehors de la ville. Les ventes C. O. D., spécialement pour les petits paquets, comme il s'en fait beaucoup, étaient devenues un ennui intolérable et nous aurions perdu ce genre d'affaires si nous n'avions pas accordé de courts crédits; mais cet escompte de 5 p. c. est impraticable. Nous ne pourrions le faire."

G. Bayle, gérant général de Simpson, Crawford et Simpson pense que la tendance du commerce de détail moderne est dans une direction opposée. "Tous les détailliers à la hauteur des temps, dans cette cité tout au moins, sauf peut être une ou deux exceptions, ainsi que ceux qui s'adressent aux masses comprennent maintenant l'importance d'offrir du crédit à ceux qui en sont dignes. On trouve un exemple local dans le cas de la Cie Siegel-Cooper.

"Les femmes préfèrent avoir un compte dans un magasin plutôt que de supporter les inconvénients du C. O. D. ou d'attendre le change au comptoir. Elles aiment aussi pouvoir dire: j'ai un compte chez Simpson; chez Altman ou chez Stern selon le cas. C'est pour elles un certificat de responsabilité financière.

"En outre, au point de vue du vendeur, il y a également des avantages. Supposons que parfois une cliente demande un plus long délai. Nous consultons nos livres et nous trouvons qu'elle a acheté l'an dernier pour une somme de \$600; c'est un compte qu'il vaut la peine de conserver. Nous savons ce que nous valent ses achats; mais supposons qu'elle ait toujours payé au comptant, nous n'aurions aucune trace de l'étendue de ses achats. Nous ne pourrions la distinguer de Mme Smith ou de Mme Jones. Elle appartiendrait à la grande famille anonyme du comptant.

"Donc, ajoute M. Bayle, une femme s'attache à un magasin où elle a un compte. Toutes conditions égales elle donne la préférence à ce magasin. Bien plus, il est parfaitement avéré qu'une femme achètera plus à crédit que si elle avait à déboursier comptant. Mais ne vous méprenez pas sur mes paroles. Avec nous le crédit a une signification limitée; il veut dire règlement à trente jours.

"Non, je ne vois rien dans ce système de 5 p. c. de Montréal. En effet, si un gros marchand de cette cité fait cinq pour cent sur son chiffre d'affaires il est touché à mort. Quelques maisons de New-York font douze millions l'an. Cinq pour cent sur 12 millions

font \$600,000, un joli bénéfice net pour une année. Pensez-vous qu'elles pourraient accorder ce pourcentage et survivre? Dans mon opinion, le 5 p. c. accordé à Montréal veut dire qu'on l'a d'abord ajouté puis qu'on le retire; ou autrement, c'est que l'échelle des profits au Canada est beaucoup plus considérable qu'elle ne l'est chez nous."

Il y a peu ou même rien à dire au point de vue théorique, après les opinions émises par les principaux intéressés des grands magasins à départements de New-York et nous reconnaissons avec eux que le marchand qui accorde un escompte de 4 p. c. pour paiement à 30 jours a calculé, dans l'établissement de son prix de vente, que ces 4 p. c. seraient déduits de la facture; il accorde en réalité un escompte qui n'en est pas un. C'est une ruse comme le dit M. Isaac Stern.

Mais plaçons nous au point de vue pratique et oublions un instant que le but poursuivi a été de changer en un système de ventes au comptant le système des ventes à crédit. Ne pensons pas à ce qui se fait dans les magasins à départements et sans aller à New-York restons au Canada puis voyons vivement et brièvement ce qui se passe dans la plupart des magasins de marchandises sèches. Nous y rencontrons des clients qui paient au comptant et d'autres qui achètent à crédit. Le marchand doit-il vendre au même prix à l'un et à l'autre? Pourquoi faudrait-il vendre à celui qui ne paiera que dans six mois ou un an au même prix qu'à celui qui paie immédiatement? Le marchand avance de l'argent au dernier et il n'en tirerait aucun intérêt? Est-ce que le détaillier ne paie pas lui-même des intérêts à son banquier, est-ce que dans les renouvellements qu'il peut faire son fournisseur ne lui charge pas l'intérêt pour l'extension de temps qu'il lui accorde? Il nous semble que poser ces questions c'est indiquer la solution.

Ce que disent les directeurs ou gérants des grands magasins à départements s'appliquent à leurs cas particuliers, la concurrence les oblige à prendre de légers bénéfices, l'énormité des capitaux qu'ils emploient font que malgré tout ils obtiennent un total de profits dont tout le monde peut se contenter. Ils n'accordent pas de longs crédits, comme ils le déclarent, mais le petit détaillier qui veut vivre doit en général accorder de longs crédits et pour cela il ne peut se contenter d'un léger tant pour cent d'avance sur le prix de revient. Ce qui prouve que tout est relatif et que ce qui convient aux uns ne saurait convenir aux autres.

MM. Kyle, Cheesbrough & Co ont réellement innové en mettant sur le marché canadien l'assortiment le plus complet et le plus varié des nouveautés les plus riches en articles de Paris et du Continent, tels qu'on n'en a jamais vu sur notre marché. Notons des manteaux faits entièrement de soie et séquins avec dessins appliqués en soie, honiton, perles et séquins; des boléros à fond velours de panne avec dessins artistiques en séquins, nacre et perles; des fichus et colliers de mêmes matériaux. La collection entière est absolument splendide et fournit aux commerçants une utile leçon de choses concernant les modes et les matières employées dans les centres de la mode en Europe. Quelques modèles de ces manteaux et boléros vont jusqu'à \$20, mais dans le lot on trouve souvent de magnifiques lignes à des prix beaucoup plus bas et à la portée des marchands en général. Le splendide assortiment de dentelles de cette maison doit être pour elle un sujet de fierté. On connaît l'esprit d'entreprise qui anime cette maison, elle sera récompensée d'avoir introduit ici des articles aussi choisis à la veille de la visite au Canada du Prince Héritier, car on sait que l'attente de cette visite a stimulé la demande pour les marchandises riches et d'un cachet artistique réel.