

Ce remède nous croyons l'avoir trouvé: il est simple et sûr. Il nous a été inspiré par l'enroulement des pièces de rubans. Ces pièces sont enroulées avec une bande de papier d'un bout à l'autre. Il serait très simple de diviser en verges ou en mètres, selon le cas, le papier qui est roulé ou plié avec la marchandise de manière que le contrôle puisse se faire automatiquement au fur et à mesure de la vente.

Les fabricants honnêtes ne se refuseraient certainement pas à adopter ce système de faire qui, en somme, n'est pas onéreux.

LE TARIF AMERICAIN ET LE CANADA

Deux délégués des Etats-Unis sont venus conférer avec le gouvernement canadien au sujet des droits de douane et de la situation que pourrait créer au Canada le tarif Aldrich-Payne après le 31 mars.

Nos lecteurs n'ignorent pas qu'en vertu d'une clause de la loi fiscale de nos voisins, le président doit indiquer les pays qui jouiront du tarif douanier minimum des Etats-Unis. Ces pays sont ceux qui, dans leurs tarifs de douane, ne font pas de distinction entre les produits des Etats-Unis et ceux d'autres contrées. Or, le Canada a un tarif. Il réserve un tarif spécial à l'Angleterre et à une partie de ses colonies; il a un tarif intermédiaire dont bénéficient en partie la France, la Suisse et quelques autres pays et, enfin, le tarif général qui est appliqué aux produits des Etats-Unis et aux autres pays en général.

Comparativement à l'Angleterre, la France, la Suisse et quelques autres pays, les Etats-Unis sont évidemment moins bien traités par le tarif canadien; mais les Etats-Unis ne peuvent arguer que le Canada a fait, dans son tarif, des distinctions à leur détriment et nous imposer, par suite, leur tarif maximum qui est de 25 p. c. plus élevé que leur tarif minimum.

Le Canada, loin de vouloir "discriminer" contre les produits des Etats-Unis a toujours été prêt à entrer en pourparlers avec son gouvernement pour améliorer les relations commerciales existantes. Il a fait autrefois à ce sujet des démarches qui ont eu pour seul résultat de nous faire connaître que les Etats-Unis étaient prêts à accepter des sacrifices de notre part, mais qu'ils n'étaient nullement disposés à abaisser la moindre partie de leur tarif en notre faveur.

Les délégués ont eu des entrevues avec nos ministres à Ottawa et ils sont repartis à Washington sans que rien ait transpiré des discussions qui ont eu lieu.

Nous formulons le souhait que nos bonnes relations commerciales actuelles avec les Etats-Unis soient maintenues après le 31 mars. Nous n'avons rien à gagner à une lutte de tarifs entre les

deux pays, et les Etats-Unis moins que nous encore, car ils exportent chez nous le double de ce que nous exportons chez eux.

Nous pouvons demander à d'autres pays une bonne partie de ce que nous achetons aux Etats-Unis, tandis que les Etats-Unis ne nous demandent guère que des matières premières nécessaires à leurs industries et qu'ils ne peuvent tirer que de nous pour les obtenir à un prix avantageux.

Leur propre intérêt commande donc aux Etats-Unis de ne pas susciter de guerre de tarif entre les deux pays; aussi, avons-nous confiance que les marchandises canadiennes entreront chez nos voisins après le 31 mars à la faveur du tarif minimum.

CE QUE REPRESENTE L'ESCOMPTE

Vous êtes-vous rendu compte des avantages que vous retiriez en payant vos factures dans les délais voulus pour obtenir l'escompte?

Nous allons, si vous le voulez bien, ex aminer ensemble ce que représente l'escompte accordé pour anticipation de paiement:

Voici une facture de \$100, elle porte comme termes de paiement:

"30 jours net ou 1 p. c. à 10 jours." Cela veut dire que, si vous payez dans 10 jours, vous ne paierez que \$99 au lieu de \$100, et que vous gagnerez \$1 pour ne pas avoir attendu 20 jours de plus pour payer.

C'est exactement comme si vous aviez placé \$100 qui vous auraient rapporté \$1 ou 1 p. c. au bout de 20 jours. Ce qui revient à dire, puisqu'il y a 18 fois 20 jours dans l'année commerciale de 360 jours, que votre argent vous rapporte 18 p. c. par an.

Calculez ce que vous pouvez ainsi gagner, si vous faites tous vos achats dans les mêmes conditions. Si, dans l'année vous achetez pour \$10,000 vous gagnerez \$1,800; pour \$20,000 c'est \$3,600.

Voquez quel avantage aussi vous donne sur un concurrent qui ne profite pas de l'escompte, l'habitude de payer au comptant ou dans les délais nécessaires pour obtenir l'escompte.

Les conditions de paiement sont-elles net 60 jours ou 3 p. c. à 30 jours, payez à 30 jours et votre argent vous rapportera 3 p. c. pour un mois ou 36 p. c. par an.

Vous offre-t-on d'acquitter votre facture aux conditions de 90 jours net ou 5 p. c. d'escompte à 30 jours?

Profitez de l'escompte; il représente 5 p. c. pour 60 jours, ou 2½ p. c. par mois, ou encore 30 p. c. par an.

L'escompte, c'est souvent le profit le plus clair du marchand.

Grâce à l'escompte qu'ils prennent sur toutes leurs factures, il est des commerçants qui n'ont rien à redouter de la con-

currence; ce sont eux qui, au contraire, sont redoutables à leurs concurrents.

Savoir ce que représente l'escompte, pouvoir en profiter et ne pas le faire, est une faute dans laquelle il ne faut pas tomber.

LA FERMETURE DE BONNE HEURE

Une délegation de commerçants de détail s'est présentée à l'Hôtel de Ville pour demander au Conseil Municipal, au nom d'un grand nombre de marchands, le rappel du règlement relatif à la fermeture à bonne heure.

Ce règlement est contraire aux intérêts du commerce en général et il viole la liberté des commerçants. Il doit être repossé.

LA GACHE DES PRIX

Mesures de protection

Nous avons précédemment parlé d'une injonction prise par la Gillette Safety Razor Co. contre les propriétaires d'un magasin à départements pour empêcher ceux-ci de vendre au-dessous d'un certain prix des articles manufacturés par la dite Compagnie.

Cette injonction a fait parler d'elle au Sénat. Le Sénateur Cloran a pris prétexte du fait que nous rappelons pour demander que l'Acte des Patentes soit révisé sous prétexte que certains patentés se servent de l'Acte des Patentes pour agir irrégulièrement, illégalement et frauduleusement.

Voilà de bien gros mots dans la bouche d'un Sénateur pour dénier à un manufacturier le droit de fixer, d'accord avec ses clients, le prix auquel un objet fabriqué par lui devra être vendu au détail.

M. le Sénateur Cloran s'imagine sans doute que c'est dans le but unique d'imposer au consommateur des prix exorbitants qu'ont lieu ces ententes entre producteurs et marchands. Il devrait être mieux au courant de ce qui se passe et il lui serait en tous cas très facile de se renseigner sur les motifs qui ont donné naissance à ces ententes et les font se maintenir.

Foulant aux pieds tous les principes de la plus saine économie politique, un grand nombre de détaillants, pour enlever à leurs concurrents des clients, se sont imaginés de vendre certaines marchandises sans profit et quelque fois même à perte. Quand il s'agit de marchandises quelconques, ce système de faire ne porte guère préjudice qu'à celui qui la pratique.

Mais, quand il s'agit d'un produit qui se vend sous une étiquette ou un nom spécial, il n'en va plus de même.

Les "marchandises de marques" ainsi qu'on les désigne communément, ne peuvent être vendues dans le détail à des