

LES TIMBRES DE COMMERCE

Une députation représentant les commerçants détailliers de la Cité de Montréal à laquelle se sont joints un assez grand nombre de commerçants de Québec s'est présentée aux membres du cabinet provincial afin de lui demander de faire voter par le Parlement une loi interdisant la vente et l'usage des timbres de commerce.

Une loi semblable a été votée par la Législature d'Ontario, à sa session de 1902. Quand nous avons rapporté ce fait, nous avons déclaré ici même que nous avions l'espoir de ne pas voir nos commerçants de Québec dans l'obligation de demander le vote d'une loi relative aux timbres de commerce.

Nous pensions, en effet, que les détailliers de cette province étaient suffisamment renseignés sur le piège tendu à leur bourse par les compagnies de timbres de commerce, pour ne pas donner dedans.

Le marchand donne son argent à la compagnie de timbres et ne reçoit rien en échange. La compagnie de timbres prélève un impôt sur le marchand sans lui rendre aucun service. Le marchand fait donc un marché de dupe, car il donne quelque chose pour rien.

Puisqu'il est des marchands assez naïfs pour faire encore, malgré tous les avertissements reçus, de semblables marchés, il n'est que juste qu'une loi intervienne pour les empêcher d'être victimes de leur naïveté.

C'est le raisonnement que nous tenions à un marchand qui se flattait que ses affaires avaient augmenté depuis qu'il donnait des timbres à sa clientèle et se récriait contre l'abolition proposée des dits timbres.

Si votre voisin distribuait également des timbres, lui avons-nous demandé, vos affaires continueraient-elles à prospérer dans les mêmes conditions?

— Il vendrait sûrement plus qu'il ne fait.

— S'il vendait davantage, ne serait-ce pas à votre détriment?

— Tant qu'il n'en distribue pas je n'ai pas à m'en préoccuper.

— Vous vous en préoccuperiez du jour où il en distribuerait. Alors que feriez-vous; continueriez-vous à donner 5 pour cent de votre chiffre d'affaires à une compagnie qui ne vous donne rien pour votre argent?

Avez-vous calculé si vos profits nets, malgré l'augmentation de votre chiffre d'affaires—causée par la distribution des timbres de commerce—sont aussi élevés qu'ils l'étaient avant cette distribution?

— Il n'y a pas encore assez longtemps que j'emploie les timbres pour faire cet-

te comparaison, je ne pourrai la faire qu'après mon inventaire.

— Votre réponse prouve suffisamment qu'au point de vue des profits vous n'êtes pas certain d'avoir fait une bonne affaire et que probablement vous en avez fait une mauvaise. Votre voisin qui ne distribue pas de timbres considère plutôt le côté profits que le point de vue chiffres d'affaires et c'est pourquoi il ne se soucie guère de jeter son argent par les fenêtres.

— Cela n'empêche que, s'il veut une loi contre les timbres, c'est que ces timbres lui causent du tort dans ses affaires; qu'il vend moins et, s'il vend moins, d'autres vendent davantage. Ces autres, c'est moi, c'est ceux qui donnent des timbres. Nos affaires augmentent pendant que les siennes diminuent.

— Parfaitement juste. Mais, de deux choses l'une, ou ces timbres qui augmentent vos affaires, augmentent aussi vos profits ou les diminuent. S'ils diminuent vos profits vous renoncerez aux timbres; s'ils les augmentent votre voisin ira aux timbres, s'il le faut, et vous vous trouverez tous deux dans la même position, c'est-à-dire à payer pour des services qu'on ne vous rend pas. Là où votre voisin se montre intelligent, c'est en cherchant à se dispenser de sortir de sa poche ses profits les plus clairs, car il est évident que si vous et vos confrères attirez sa clientèle chez vous, il trouvera bien une autre compagnie que la vôtre prête à lui vendre des timbres. Qui sait si celle-là même qui vous a pris dans son étau ne lui vendra pas, sous un autre nom, des timbres d'une forme ou d'une couleur différente des vôtres? Et quand tous ou presque tous vous en serez arrivés à enrichir ces compagnies, vous vous trouverez bien avancés. Vous vous apercevrez un peu tardivement que vous avez été dupés et que vous avez donné gratuitement, bénévolement cinq pour cent du montant de vos ventes au comptant à des gens qui se sont contentés de fumer d'excellents cigares et de vivre grassement à vos dépens pendant que vous peinez dur et ferme.

— Qu'ils ne travaillent pas et qu'ils s'enrichissent, peu m'importe, si leurs timbres font marcher mes affaires.

— Pensez-vous, au moyen des timbres, doubler le chiffre de vos ventes au comptant?

— Non, je ne le crois pas.

— Même avec le temps; disons dans deux ans?

— Non, pas même en trois ans.

— Faites-vous 10 pour cent de profits nets sur vos ventes au comptant, annuellement?

— Non, pas autant.

— Et vous donnez votre argent aux compagnies de timbres!

Faites ce calcul: Mon chiffre de ventes au comptant est de \$10,000 sur lesquels je fais 10 pour cent de profits nets, soit \$1,000. Vient un marchand de timbres qui me fait son boniment, je me laisse convaincre. J'arrive à faire, grâce aux timbres, pour \$15,000 de ventes au comptant qui, à 10 pour cent doivent me rapporter \$1,500, mais j'ai dû donner \$750, soit 5 pour cent au marchand de timbres. De sorte que mes bénéfices qui s'élevaient à \$1,000, alors que je faisais \$10,000 d'affaires, ne s'élèvent plus qu'à \$750 maintenant que mes ventes montent à \$15,000. Ai-je fait une bonne affaire?

— Monsieur, n'allez pas plus loin. Je suis avec vous, qu'on nous débarrasse au plus tôt des compagnies de timbres.

Ainsi finit la conversation qui aurait pu être prolongée bien plus loin.

LES CAUSES DES FAILLITES COMMERCIALES

Durant les vingt-cinq dernières années, les rapports de faillites démontrent que, aux Etats-Unis, il y a eu une moyenne de un pour cent des établissements commerciaux qui ont été forcés de déposer leur bilan chaque année. La proportion est plus grande naturellement dans les années de grands désastres généraux, tels que mauvaises récoltes, inondations ou incendies extraordinaires; mais, même dans les années prospères, il y a un taux constant de morts commerciales. Une revue qui ferait ressortir clairement les périodes de plus grande détresse dans les affaires et dans les progrès financiers des Etats-Unis serait intéressante, cependant les paragraphes qui suivent devront paraître excessivement instructifs. En outre de l'analyse des faillites causées par la paralysie des industries, les crises financières, la sécheresse, les tempêtes et l'incendie, il y a d'autres causes d'une nature plus générale qui méritent une étude sérieuse.

Les causes de faillites dues aux personnes mêmes sont sans contredit de beaucoup les plus nombreuses. Elles sont toujours en évidence, aussi bien durant les temps de prospérité que pendant les périodes de mauvaises affaires, et elles accélèrent et accroissent le nombre des faillites quand des causes adverses se font sentir dans le domaine de l'industrie ou de la finance. C'est un fait bien connu que, chaque année, une armée de gens envahissent les affaires, spécialement dans les temps de prospérité générale, gens qui jamais ne devraient avoir de responsabilités d'aucune sorte, car ils sont uniquement aptes à servir les autres. Manquant absolument de qualités administratives, mais peut-être ayant suffisamment d'adresse pour économiser un peu d'argent, ou héritant d'un petit montant, ils cherchent leur indépendance dans le