

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co's), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis, \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. VI

MONTRÉAL, MAI 1905

No 5

COMMENT LES COMPAGNIES DE TIMBRES DE COMMERCE TROMPENT LE PUBLIC

Ce n'est pas seulement dans notre province que les commerçants se débattent contre les compagnies de Timbres de Commerce.

Voici, en effet, une communication que nous devons à l'obligeance de M. E. M. Trowern, secrétaire pour le Dominion de la Retail Merchants' Association of Canada :

Grâce à d'ingénieuses représentations il a été introduit, dans le commerce de détail de Toronto, aussi bien que dans celui d'un grand nombre de villes de tout le Canada, par des gens qui n'ont qu'un but égoïste, un système pour lequel il a été fait une grande publicité et qui est connu sous le nom de "Timbres de Commerce", "Reçus au Comptant", "Coupons" etc., tous ayant la prétention d'être introduits pour le profit du client et du consommateur. Cependant, il y a nombre de clients qui n'ont pas donné à ce sujet une étude sérieuse et, grâce à la demande qu'ils ont faite de ces timbres, ils sont devenus des partenaires, des promoteurs de ces plans faits pour arracher aux commerçants ce qu'ils supposent être un escompte au comptant.

Ces faiseurs ingénieux visitent les magasins de détail, choisissent un ou deux marchands dans chaque section des affaires et promettent à ceux qui adhèrent à leurs plans qu'ils ne donneront ces timbres ou coupons, sous aucun prétexte, à leurs voisins qui sont dans la même ligne de commerce, mais qu'ils limiteront leurs opérations à ceux qui acceptent ces propositions. Ce prétendu exclusivisme s'adresse au plus faible élément de quelques individus de l'espèce humaine qui sont toujours prêts à essayer de supplanter leurs voisins et, grâce à cet avantage supposé mais mensonger, les opérations commencent.

Ces Compagnies conviennent de faire de la réclame, pour ces marchands qu'elles ont choisis, dans chacune des maisons de la ville et de leur donner des cartes pour placer dans leurs vitrines; pour ce service elles demandent aux marchands de leur donner 5 pour cent sur toutes les affaires qu'ils font avec ceux qui leur demandent et qui reçoivent des timbres, coupons, etc.

Cette somme de 5 pour cent collectée par ces prétendus bienfaiteurs signifie que le marchand qui augmente le prix de ses marchandises de 15 pour cent pour pouvoir payer son loyer, ses taxes, les salaires de ses commis et ses dépenses générales, doit donner à ces calculateurs 33-1/3 pour cent de ses profits bruts. Ces compagnies ne s'engagent en aucune façon à racheter ces timbres et coupons que le marchand a payés et, dans beaucoup de villes du Canada et des Etats-Unis où des opérations d'un caractère semblable ont été conduites d'après le même plan, elles ont pris l'argent du mar-

chand et quitté la place sans donner aux clients ou aux marchands quoi que ce soit.

Nous demandons maintenant ce qu'obtiennent les clients qui sont poussés par ces compagnies de timbres, au moyen des journaux, à ne pas oublier de demander à tous les marchands de leur donner des timbres et coupons, bien qu'ils sachent qu'il y a eu un arrangement pris pour donner ces timbres et coupons seulement à un nombre choisi de marchands dans chaque bloc. Les Compagnies disent que tous les clients ont droit à un escompte au comptant, mais ces compagnies de timbres de commerce ne disent pas aux clients qu'elles leur chargent plus de 75 pour cent pour collecter cet escompte soi-disant très important. Elles disent aussi aux clients que lorsqu'ils obtiennent un timbre qui coûte 1-2 cent et pour lequel les marchands doivent payer argent comptant chaque semaine ce timbre n'a aucune valeur à moins que le client n'en réunisse un millier, alors il pourra avoir des marchandises que ces compagnies évaluent à \$5.00 et pour lesquelles la somme de \$5.00 a été payée en espèces sonnantes par le marchand; on dit que sur quelques-unes de ces marchandises qui sont données en échange de ces timbres par ces compagnies, celles-ci font un profit de cent pour cent, que tous les timbres qui ne sont pas présentés pour rachat forment un profit clair pour la compagnie et que ceci est une raison pour laquelle ces compagnies sont si anxieuses de continuer leur trafic illégitime.

Ainsi, les clients font tout le travail de la collection des timbres et coupons; ils paient le prix complet pour les marchandises qu'ils achètent et pour les marchandises qu'ils obtiennent en retour des timbres, et ils s'imaginent alors qu'ils obtiennent quelque chose pour rien; en réalité, beaucoup de marchands élèvent leurs prix pour sauvegarder leurs profits; il s'ensuit que les clients sont plus pauvres qu'ils ne l'étaient avant l'introduction de ces timbres dans le commerce.

Les Compagnies adoptent aussi le système d'envoyer des hommes et des femmes chez les acheteurs et de leur donner des livres dans lesquels se trouvent quelques timbres et coupons donnés gratuitement comme un appât pour engager les acheteurs à adopter le système et à demander à leurs marchands de leur fournir ces timbres. Par ce moyen, les compagnies emploient une sorte de levier pour forcer les acheteurs de détail à adopter le système des timbres et coupons.

Tous les marchands qui donnent ces timbres ou coupons prouvent, par les affiches qu'ils suspendent dans leurs vitrines et sur lesquelles on lit "nous donnons des timbres de commerce", ou "demandez des coupons au comptant", que leurs marchandises sont marquées à des prix de crédit et sont sujettes à un escompte; ou alors, pourquoi ces marchands publieraient-ils qu'il font des escomptes ou des