

jours avant, la température subitement s'adoucit. Aussitôt avis est donné au fabricant d'ajourner sa livraison. Au besoin, on prétextera de l'état peu satisfaisant des affaires, qui oblige à resserrer les paiements.

Voilà le fabricant bien ennuyé, lui, dont les frais courent toujours, lui qui avait compté sur une rentrée de fonds qui se trouve indéfiniment ajournée. Il se rend au magasin. On l'y reçoit fort courtoisement. Il a besoin d'argent ? Soit. On sera très heureux de lui en fournir, mais les affaires sont les affaires : ce qu'il sollicite, ce n'est pas un paiement, puisqu'il ne livre rien ; c'est une avance. Quoi de plus juste que de payer l'escompte ? Et le fabricant en passe par là.

On sait que, périodiquement, les grands magasins organisent des "ventes" dans lesquelles figurent toujours quelques articles dits "de réclame," parce que le bénéfice fait sur leur vente est nul ou à peu près. Cette renonciation au bénéfice n'est pas le fait du magasin ; mais du fabricant lui-même, auquel on a fait valoir qu'il se ménagerait ainsi de futures commandes à des prix plus rémunérateurs. Ce qu'on se garde bien de lui dire, par exemple, c'est que cet article-réclame est, dès la première heure du jour de la "vente," livré au commerce de demi-gros, qui, sans cela, se serait adressé directement à lui pour s'approvisionner. De la sorte, le fabricant ne retire aucun profit du sacrifice qu'on lui a demandé de faire.

Nous ne parlons que pour mémoire des rayons qui vendent systématiquement à perte pour attirer une clientèle qui ira, en partant, à d'autres rayons dont les affaires sont plus fructueuses. Là, il y a bien "réclame" aux frais du grand magasin ; mais on devine la pression continuellement exercée sur le fabricant pour en obtenir un rabais,

sous la menace de s'adresser à l'étranger, où le bas prix de la main-d'œuvre permet de livrer à des conditions moins onéreuses.

Où s'arrêteront les exigences des grands magasins ? disions-nous en citant autrefois ces exemples ?

Un fait nouveau vient de se produire qui mérite d'être signalé :

Au moment des "jours de coupons," et des grandes expositions qui reviennent à chaque saison, et qui amènent dans les grands magasins une foule impatiente que voient passer avec détresse les petits boutiquiers du voisinage, alors que les comptoirs sont encombrés, dans un désordre savant d'occasions exceptionnelles, ce n'est plus seulement des articles de réclame que les grands magasins demandent à leurs fournisseurs, c'est aussi du personnel ; vous lisez bien : du personnel, des employés qui viennent aider ceux qui sont attachés à la maison à titre permanent. Et les fournisseurs se laissent faire, habitués qu'ils sont à obéir !

Alors c'est l'invasion des étrangers. Ils viennent de tous les quartiers, un peu humiliés, sans doute, qu'on dispose d'eux sans leur assentiment ; mais qu'y faire ? Leurs patrons subissent bien, eux aussi, la loi du plus fort ; il faut se résigner ! Le grand magasin a ainsi un personnel à bon marché ; car il ne le paie pas ; il le nourrit simplement.

Dire que le personnel ordinaire voit arriver ces intrus avec plaisir serait excessif ; car, en dehors de leur traitement, il y a tant pour cent sur la vente, la gabelle, qui se trouve diminuée de ce que vendent les nouveaux venus. Ces grands jours, qui devraient donner un surcroît de profit au personnel, et lui imposent pour la préparation des étalages un surcroît énorme de fatigue, ne lui apportent qu'un domage.