FINANCES

LA VENTE AU COMPTANT ET LA COMPTABILITE DES MENAGERES

Il appartient au marchand de supprimer impitoyablement le système du crédit.

Il est incontestable que le paiement au comptant de toutes marchandises ne peut qu'avoir des conséquences heureuses pour les familles qui seront obligées par le fait même de limiter leur consommation à leur gain, plutôt que de s'endetter et de se rendre esclaves du marchand. La vente au comptant est sans contredit de nature à introduire le bon ordre dans la comptabilité des ménagères.

Il y a sans doute des circonstances incontrôlables qui justifient certains achats faits à crédit. Le salaire que l'on gagne ne permet pas, par exemple, de s'habiller convenablement. On va chez le marchand qui fait une spécialité de vendre à termes moyennant un minime dépôt, et alors on se procure ce qui est de nécessité absolue et qu'on ne pourrait se procurer sans cela.

Nous ne prétendons pas, en parlant de paiement au comptant, qu'il faille tomber dans l'extrême. Cependant, pour ce qui a trait aux achats faits à crédit pour les marchandises d'absolue nécessité, nous croyons qu'un trop grand nombre abusent de ce moyen facile qu'offre le magasin de ce genre. Nous admettons que l'article est nécessaire, mais ne pourrait-il pas être plus modeste? Parce qu'on a la liberté de ne déboursier qu'un dollar par semaine, est-ce une raison suffisante pour se charger d'une dette qui est loin d'être proportionnée au revenu?

Mais le point sur lequel nous voulons attirer l'attention de nos lecteurs, c'est la malheureuse habitude, — nous pourrions dire, mauvaise manie — de certaines de nos familles d'ouvrir un compte chez l'épicier du coin.

Tout d'abord, est-ce qu'on réfléchit bien qu'en somme on n'est pas plus avancé qu'au début?

Je suppose qu'au commencement de la semaine j'inaugure le fameux système de crédit.

La semaine finie, lorsque mon salaire sera entre mes mains, je devrai payer le marchand pour avoir le droit d'acheter la semaine suivante, selon le même procédé. Et il en sera ainsi toutes les semaines. Alors pourquoi ne pas devancer ces paiements hebdomadaires, et supprimer ainsi le mode de crédit?

Ne s'aperçoit-on pas que cette manie d'acheter à crédit conduit facilement à des abus? Que de choses la ménagère ne voudrait pas acheter s'il lui fallait payer comptant. Mais c'est si facile de faire inscrire le nom et le prix de la marchandise que le caprice du moment nous fait désirer! Il y a telles ou telles conserves dont elle pourrait bien se passer, telles ou telles primeurs qui coûtent les yeux de la tête, etc., etc., mais cela ne fait rien; son mari apportera bientôt tel montant d'argent. Et l'on ne songe pas qu'une fois la note du marchand soustraite du salaire il restera bien peu d'argent pour payer le loyer, la lumière, le gaz, les taxes, les vêtements, etc., etc. Il est incontestable, encore une fois, que le mode de crédit, en augmentant insensiblement mais sûrement nos dettes est une plaie qu'il importe de guérir au plus tôt.

Nous savons bien que le marchand qui favorise ce mode de vente, agit toujours à contrecœur. Les pertes inévitables qu'il subit le mettent bien souvent dans une impasse plutôt difficile. En plus, il ne faut pas oublier que si ses clients, à cause de forces majeures, sont dans l'obligation de retarder leurs paiements, lui ne peut se prévaloir des mêmes raisons vis-à-vis du marchand de gros. Ou il lui faut payer ou il fermera ses portes. Sans doute qu'avant d'en arriver à cette dernière extrémité, il emploiera tous les moyens possibles pour rentrer dans ses fonds. C'est ainsi qu'il aura recours au collecteur à qui il promettra un pourcentage substantiel.

Sans compter la perte que ce pourcentage lui fera éprouver, il aura en outre à déduire les diverses dettes des clients que le collecteur ne pourra pas atteindre. Ajoutez à ces pertes l'animosité que le procédé de collection ne manquera pas de créer.

Combien de fois n'avons-nous pas entendu dire par certains mar-

chands: Telle ou telle personne était autrefois mon meilleur client. Aujourd'hui il ne met plus les pieds dans mon magasin. D'un ami peut-être, le système de crédit en a fait un ennemi.

Donc, à tous points de vue il est bon d'abolir le crédit et d'établir le mode de paiement au comptant. Et nous ne pouvons qu'approuver les marchands qui suivent cette direction.

Ceux qui n'ont pas encore commencé éprouveront certainement quelques ennuis au début, mais qu'ils n'oublient pas que leur persévérance sera bientôt couronnée de succès et qu'alors tout en ayant contribué à stabiliser leurs affaires, ils auront rendu un immense service aux familles qui sont rongées par la plaie du crédit. C'est au marchand de battre la marche, le consommateur suivra nécessairement.

LE PROJET DE TAXE DE 15% sur les primes payées aux compagnies d'assurance ne possédant pas de permis, ne rencontre pas l'assentiment de plusieurs maisons d'affaires et organisations publiques de Montréal, qui ont signé une requête à l'effet d'induire Sir Henry Drayton à ne pas donner suite à ce projet.

LA COMPAGNIE P. T. LEGARÉ vient d'obtenir une nouvelle charte portant son capital de \$1,000,000 à \$5,000,000. La nouvelle compagnie portera le nom de "La Compagnie P. T. Légaré, Limitée".

Cette maison possède comme firmes subsidiaires: la compagnie "Légaré Automobile & Supply Ltée"; la "Star Phonograph Co., Ltd" de Québec; la "Dominion Carriage Co. Ltd"; et la "Percival Plough and Stove Co." de Merrickville, Ont.

LA DETTE DE LA VILLE DE QUEBEC per capita se chiffre à environ \$119.00, tandis que celle de Montréal s'élève à \$162.50.

LE SURPLUS DES REVENUS ORDINAIRES du Canada sur les dépenses, pour l'année fiscale finissant le 31 mars 1921 a été de \$94,000,000.