

LE MOUVEMENT DU COMPTANT ET DE LA NON-LIVRAISON

Un gros atout pour les détaillants. — Pourquoi ne pas l'adopter?

Nous ignorons quel est l'instigateur de cette idée du "Comptant et de la non livraison," mais quel qu'il soit il a rendu un grand service aux marchands-détaillants du monde commercial. D'abord, une telle affiche donne en quelque sorte aux clients ou au lecteur l'idée qu'il obtient une meilleure valeur en payant comptant. Elle attire aussi son attention sur le fait que c'est son devoir d'emporter avec lui les marchandises qu'il achète. Elle le rend quelque peu honteux d'être obligé au marchand lorsqu'il lui demande de lui livrer son paquet. Naturellement, ce service a toujours été considéré comme une accommodation pour augmenter le commerce.

Il n'y a aucune raison qui puisse empêcher les détaillants de chaussures d'adopter ce plan, car les paquets ne sont pas gros.

Il y a quelque excuse pour une femme qui achète une certaine quantité d'épicerie ou de marchandises sèches à ne pas emporter ses paquets; mais avec les chaussures l'excuse du poids et de la grosseur est éliminée, car n'importe qui peut emporter une paire de chaussures.

Mais il n'y a pas que le point de vue de livraison qui soit important. Celui du "Comptant" l'est encore plus. Malheureusement, il y a encore trop de détaillants de chaussures qui tiennent commerce à crédit. Il est possible que cela soit nécessaire dans certains quartiers, mais dans la grande majorité des cas, un commerce au comptant peut se conduire avec plus de succès qu'avec le système du crédit. Là où les marchands ont mis en force le système du comptant, ils ont été agréablement surpris des résultats.

Naturellement, la première année accusera une diminution des affaires. C'est un fait indiscutable que plusieurs clients prennent avantage d'un système de crédit. Ils iront à d'autres magasins et paieront comptant pour leurs achats, quand ils veulent être accommodés ils iront chez le marchand qui fait crédit. Ces clients ne seront pas perdus. S'ils paient comptant aux autres magasins ils le feront aussi au vôtre quand vous ne vendrez plus qu'au comptant.

De fait, il a été prouvé maintes et maintes fois par les marchands qui l'ont essayé que ce changement leur faisait perdre beaucoup moins de clients qu'ils se l'imaginaient.

Mais en admettant que votre chiffre d'affaires soit diminué, avez-vous considéré les épargnes que vous ferez et qui contre-balanceront ces petites pertes? Vous êtes-vous jamais rendu compte de ce qu'il vous en coûte pour tenir un système de crédit?

Savez-vous ce qu'il vous en coûte pour votre seule tenue de livres? Et les "mauvaises dettes" de chaque année?"

Voici quelques-unes des choses qu'il faut prendre en considération. Mauvaises dettes, pertes par compromis, commissions aux agents ou frais d'avocats. Votre propre temps perdu à retracer les "mauvaises payes", coût des livres, tenue des livres, timbres, commis de bureau, etc.... Bref, cela vous compensera amplement pour les pertes de clients.

Comme mesure de guerre, le fait pour les clients d'emporter leurs paquets signifie une économie et plusieurs magasins ont adopté ce système que les femmes semblent trouver tout naturel, car elles se rendent compte des temps difficiles que nous traversons.

VIEILLES TRAVERSES DE CHEMINS DE FER

Ce n'est pas trop tôt que de se précautionner contre le déficit de combustible pour l'hiver prochain. Le manque de prévoyance à se procurer d'avance du combustible, pour l'hiver dernier, a causé beaucoup d'ennuis; ce serait presque un crime que de répéter la même insouciance. On ne peut pas compter sur les États-Unis pour nous fournir une provision adéquate. D'un autre côté, la production des mines de la Nouvelle-Ecosse sera moindre cette année, et par contre la consommation sera plus forte dans les provinces maritimes. Il faut donc que les provinces de Québec et d'Ontario s'appliquent à trouver des substituts.

Les vieilles traverses de chemins de fer seraient un des meilleurs substituts pour utilisation générale.

On empilait autrefois ces traverses le long des voies ferrées, où elles étaient brûlées. La compagnie du chemin de fer New York Central détruisait ainsi une moyenne de 1,750,000 vieilles traverses, soit un équivalent d'environ 30,000 tonnes de charbon. Elle a donné ordre de les réserver toutes pour chauffage; il est certain qu'une telle quantité de bois sera une importante addition au combustible des centres où passent ces voies ferrées.

La Commission de la Conservation, voulant se renseigner sur la disposition de pareilles traverses au Canada, s'est adressée dernièrement à un certain nombre des principales compagnies de chemins de fer du pays. Les réponses qu'elle a reçues des fonctionnaires des compagnies du Toronto, Hamilton and Kubbalo, Quebec Montreal and Southern Quebec Central, Michigan Central, Grand Trunk Pacific, Grand Trunk, Dominion Atlantic, Canadian Pacific, Canadian Government et Canadian Northern, portent que l'on a discontinué de brûler les vieilles traverses sur l'emplacement de la voie, et que l'on permet aux employés des compagnies, qui demeurent à proximité des voies ferrées, d'emporter les vieilles traverses pour servir de combustible, moyennant certaines restrictions.

Avant de conseiller l'usage des vieilles traverses pour combustible, il faut tenir compte de certains obstacles, tels que les frais du ramassage et la rareté de la main-d'œuvre. Mais il sera possible de trouver une solution à d'autres, car les compagnies de chemins de fer se montrent disposées à y coopérer de leur mieux.

LES PRIX ONT AUGMENTÉ

Le tableau qui suit donne une idée de l'augmentation dans les prix des substances alimentaires à Bordeaux et dans le sud de la France à partir de décembre 1913 à décembre 1917:—

Fèves sèches	160%
Lentilles	260%
Pois fendus	347%
Sardines	228%
Le Thon	237%
Le hareng	500%
La morue	542%