

Le 18 mars 1898, le PRIX COURANT signalait au commerce local, la campagne de la Single line Dealers' Association contre les magasins à départements. Nous citons :

Nous recommandons à l'Association des Epiciers et à l'Association des Marchands de nouveauté la lecture de la dépêche suivante, de Buffalo :

"La chambre des reviseurs a adopté une résolution hier, après-midi, préparée par l'association connue sous le nom de "Single Line Dealers' Association" qui gouverne et restreint les droits des magasins à départements. Le bill qui doit être soumis au sénat de l'Etat, cette semaine, pourvoit à la classification du commerce en diverses catégories.

"Les taux sont comme suit:—Première catégorie, \$1; deuxième, \$100; troisième, \$5,000; quatrième, \$10,000; cinquième, \$20,000; sixième, \$40,000; septième, \$80,000; et pour la huitième et autres catégories, \$100,000 par année. Ainsi un marchand faisant des affaires ou commerçant sur des marchandises incluses dans une seule des catégories, aurait à payer une licence de \$1. En ajoutant d'autres classes de marchandises, on aurait à payer de \$100 à \$100,000 dans le cas où l'on vendrait des effets en intérêts dans toutes les huit catégories ou départements.

"Le bill pourvoit à ce que la somme de \$100,000 soit la limite du montant qui pourra être collecté comme taxes d'affaires.

"Les commerçants de Montréal, en s'unissant, peuvent arriver à obtenir des mesures ressemblant à celles ci-dessus et s'assurer ainsi l'existence.

Le 25 novembre 1898, le PRIX COURANT consacrait aux Magasins à Départements, l'article suivant :

Malgré notre amour sincère de la liberté du commerce, nous comprenons que la liberté s'arrête là où elle devient un danger. Et nous considérons que les grands bazars sont un danger réel pour l'existence des petits commerçants de détail à spécialités, pour les employés, voire même pour les ouvriers.

Nous ne savons comment les auteurs du nouveau projet de charte, qui ont cependant fureté dans tous les coins pour établir de nouvelles taxes, n'ont pas été frappés de l'appoint que peuvent fournir au revenu municipal les magasins à départements.

En les taxant un peu fort il n'en résulterait pas grand mal et la ville pourrait

ainsi soulager quelques contribuables plus intéressants ou du moins, si elle ne veut rien lâcher sur les autres, aurait-elle plus de ressources pour le nettoyage et l'arrosage des rues, ce qui serait encore un bienfait.

Mais pourquoi, dira-t-on, taxer plus lourdement les magasins à départements que les épiciers, les merciers, les tailleurs, les quincaillers et les autres marchands ?

D'abord, parce qu'ils sont épiciers, merciers, tailleurs, etc... tout à la fois et qu'ils tiennent ainsi la place occupée par plusieurs genres de commerce.

Parce qu'ils sont la ruine des petits marchands établis dans leur voisinage, à qui ils ne laissent guère que la clientèle qui ne peut faire ses achats au comptant.

Demandez aux épiciers, aux marchands de chaussures, aux papetiers, aux marchands de meubles, aux pharmaciens, s'ils n'ont pas vu leur chiffre d'affaires notablement diminué par la concurrence effrénée des magasins à départements.

Et si vous demandez à ces marchands pourquoi la clientèle va aux magasins à départements, il vous diront que les raisons en sont multiples.

D'abord, ils achètent directement leurs marchandises du producteur et lèvent les intérêts des marchands de gros. Ils ont une plus grande variété de marchandises de toute nature et occupent moins d'espace proportionnellement que les marchands dont ils accaparent les affaires; partant, ils ont proportionnellement moins de loyer à payer. A part quelques employés qui ont des salaires raisonnables, les commis ne reçoivent que des salaires dérisoires et ils emploient plus de femmes que d'hommes, parce que les femmes se contentent de moins.

Mais leur action pernicieuse s'étend plus loin encore, car pour les travaux de lingerie, de confections, de modes, etc., qu'ils font faire au dehors ou dans leur propre maison ils imposent des prix ridicules qui permettent à peine de vivre à ceux dont ils emploient la main-d'œuvre.

Comment, dans ces conditions, les petits dé ailleur peuvent ils résister ? Nous l'avons dit déjà : c'est parce qu'il leur reste la clientèle qui n'achète pas au comptant. Ajoutons également : parce que le détailler laisse son magasin ouvert le soir quand les magasins à départements ont fermé leurs portes.

Le détailler ordinaire prendrait volontiers son repos ainsi que ses commis, mais avant tout ils doivent vivre et c'est