

serait plus élevé. C'est encore de la spécialisation".

Ce que j'ai appelé "profit net" n'est pas absolument net. Il doit couvrir les pertes de casse et de destruction générale, le manque des marchandises à se vendre et les vols. Les magasins qui vendent à bon marché souffrent plus sérieusement des vols que ceux où les prix sont plus élevés, parce que leurs employés sont moins dignes de confiance. Pendant des années, les propriétaires estimaient que leurs pertes par vol étaient dues pour la moitié à la malhonnêteté des employés et pour moitié aux visiteurs du magasin, mais aucun d'eux ne s'est aventuré à estimer le total de ces pertes. Il existe une morale assez curieuse chez certains employés. Ils ne considèrent pas comme un vol de prendre certains articles pour leur usage propre, tandis qu'ils considèrent comme vol de prendre ces articles pour quelqu'un d'autre, même pour un membre de leur famille. Ces employés coupables ne sont presque jamais poursuivis, même s'ils sont surpris et que leur vol est manifeste. On les renvoie naturellement et des avis sont affichés dans les vestiaires, expliquant la raison de ce renvoi. Mais quand un employé vole des marchandises pour les vendre et qu'il est pris, son arrestation a lieu.

Les voleurs professionnels ont été éliminés à cause de poursuites systématiques intentées contre eux. Le plus grand nombre des vols commis par des étrangers sont attribués à des femmes, généralement de bonne réputation, qui cèdent à une tentation soudaine. Une chose curieuse, c'est qu'elles prennent rarement des articles de quelque valeur. Elles se bornent à voler jusqu'à ce qu'elles soient prises—chaque magasin emploie de 5 à 15 détectives dont la moitié sont des femmes—et alors, les personnes coupables sont invitées à se rendre au bureau du gérant où on les fouille et où on les questionne d'une manière serrée. Elles sont détenues jusqu'à ce que l'enquête soit terminée, mais si ce qu'elles ont dit est prouvé, et si on s'aperçoit que ce ne sont pas des voleuses de profession, on les laisse partir. Ces personnes commettent rarement une seconde offense. De plus, les journaux ne nomment jamais un magasin où une personne est arrêtée pour vol, pour la simple raison que cela en chasserait les clients. Un magasin de détail de Broadway qui faisait de grosses affaires, fut réellement ruiné par la publication des détails de plusieurs arrestations qui eurent lieu dans ce magasin.

Les magasins à départements de New-York connaissent au moins une centaine de kleptomanes. La plupart des gens admettent que les kleptomanes sont atteints d'une maladie et qu'il faut les traiter comme des malades. Il est assez original de constater que deux des pires kleptomanes appartiennent à des familles

de hauts fonctionnaires de l'assurance et qu'une autre est la femme d'un caissier de banque. Il existe un cas malheureux d'une femme dont la fille, un enfant de dix ans, l'accompagne toujours et informe promptement une autorité du magasin, quand sa mère y entre.

Retournons aux employés des grands magasins.

L'acheteur a sous ses ordres un assistant dont le salaire est quelquefois très important et qui dépend de celui payé à son chef; après ce dernier, vient le commis proposé au stock, qui gagne de \$25 à \$60 par semaine. Puis viennent les vendeurs. Parmi les hommes, ceux qui sont les mieux payés sont ceux du département de l'ameublement et des pianos; ils reçoivent d'habitude un salaire hebdomadaire minimum fixe et une commission

maine; dans celui de Siegel Cooper, aucun employé ne reçoit moins de \$4 par semaine et ceux dont les salaires sont inférieurs à \$7 ont un lunch gratuit, lunch si bon que, même les chefs de départements en profitent quand ils veulent économiser du temps.

La demande pour les vendeurs réellement bons est plus grande que l'offre, et les chances d'avancement sont excellentes. La caissière en chef des magasins Macy qui gagne maintenant \$6,000 par an, commença comme jeune caissière dans cet établissement, à raison de \$3 par semaine.

Les employés d'un quelconque des grands établissements seraient suffisants pour peupler une petite ville. Le magasin actuel de Wanamaker, à Philadelphie, a plus de 7,000 employés et le nouveau ma-



Coin du magasin de Macy, Broadway et Trente-quatrième rue, New-York

calculée à intervalles réguliers. Les commis des départements des ventes, sont aussi parmi les mieux payés; les meilleurs vendeurs de ce département gagnent \$25 par semaine. Pour les femmes, le département des modes est le meilleur; les salaires varient de \$15 à \$35 par semaine, mais il y a deux longues saisons de chômage. Les vendeuses du département des manteaux et des costumes gagnent de \$15 à \$30 par semaine.

Les salaires payés aux vendeurs les plus anciens dans les départements généraux des meilleurs magasins varient de \$9 à \$18 par semaine. Les vendeurs les plus jeunes gagnent de \$6 à \$8. Au-dessous de ces employés sont les caissiers, les empacqueurs, les vérificateurs, les jeunes filles caissières et les messagers. Dans les magasins de Macy et de Wanamaker, on débute à \$3 et \$3.50 par se-

gasin en aura 10,000 répartis sur un espace de plancher de plus de 42 acres. Le magasin Wanamaker, à New-York, emploie environ 5,000 employés; il a un espace de plancher de 10 acres dans la vieille bâtisse A. T. Stewart et de 22 acres dans la nouvelle bâtisse Wanamaker, ces deux bâtiments étant reliés par des passages souterrains. Le magasin de Macy est encore le plus grand qui existe sous un seul toit, avec 26 acres de planchers. Le jour où j'ai vu les chiffres actuels, c'était dans la saison morte, le temps en faisait le mois le moins actif de l'année—il y avait 4,625 employés dans le magasin. Le public en général ne vient pas en contact avec la moitié des employés de même genre du magasin Macy ne les vendeurs, les inspecteurs, les employés semblables du magasin Macy ne sont au nombre que de 2,000. Le person-