

mettre à flot et de bonnes garanties à offrir. Malheureusement pour lui, il avait trop divisé ses comptes, au lieu d'avoir un ou deux fournisseurs dans chaque ligne de son commerce, il avait presque épuisé la liste. Aussi, au jour de la réunion des créanciers, il y en avait une bonne cinquantaine. Dans le nombre plusieurs ne voulurent pas accepter les propositions et le marchand dut déposer son bilan.

S'il n'eût eu que quelques créanciers, les choses se seraient passées différemment et il serait encore à la tête de son magasin avec la possibilité d'entrer dans la voie du succès.

Sa ruine a été consommée parce qu'il n'était attaché à aucune maison en particulier et qu'il avait un trop grand nombre de fournisseurs.

Ayez-en peu et choisissez les bien.

LES AVARIES EN COURS DE ROUTE

Souvent les marchands de la campagne écrivent à leur fournisseur en leur signalant qu'ils ont reçu, soit d'une compagnie de chemins de fer, soit d'une compagnie de bateaux, des caisses incomplètes ou des marchandises avariées et demandent à être crédités des marchandises manquantes ou détériorées.

Nous croyons devoir rappeler à nos lecteurs les conseils que nous leur avons précédemment donnés relativement aux avaries en cours de transport.

Quand un marchand reçoit des marchandises, soit en gare, soit au dépôt d'une compagnie de bateaux, la première chose à faire est d'examiner les caisses, sacs, etc., et de s'assurer s'ils sont en bon état, s'ils ne portent pas trace d'effraction, de bris ou de vol. Dans le cas où ils seraient satisfaits de l'examen, ils pourront prendre livraison de la marchandise et signer le reçu aux mains de l'agent de la compagnie. Comme, dans chaque station, il y a une balance, nous leur conseillons de peser les colis avant de signer et de prendre possession de la marchandise.

Si le colis n'a pas le poids voulu, s'il est reconnu qu'il manque des marchandises ou qu'il y ait de la casse, du coulage ou des dégâts, le marchand devra faire ses réserves sur le connaissement et se bien garder de donner un reçu pur et simple.

Faire constater l'avarie par l'agent de la compagnie de transport est une chose également nécessaire. Après la constatation, le destinataire doit faire sa réclamation à la compagnie de transport, s'il consent à accepter la marchandise sous réserve des dommages. Il peut également refuser toute marchandise endommagée.

Le marchand n'a aucun recours contre l'expéditeur. Du moment où la marchan-

dise a été remise aux mains du transporteur jusqu'au moment où elle est livrée au destinataire, la marchandise voyage aux risques du transporteur qui doit la remettre en bon état au destinataire. Dès le moment où l'expéditeur s'est dessaisi de la marchandise il n'en est plus responsable; elle appartient au destinataire et légalement elle voyage aux risques et périls du destinataire—quitte à lui à faire valoir ses droits contre le transporteur en cas de dommages ou avaries quelconques.

Quoique les maisons de gros, les manufacturiers et les fournisseurs en général soient désintéressés du sort de la marchandise quand elle a quitté leurs magasins, ils n'en sont pas moins disposés la plupart du temps à aider leurs clients à faire valoir leurs droits; mais, on comprend, d'après ce qui précède, que si le destinataire n'a fait aucune réserve à la réception de marchandises avariées ou de colis incomplets, l'intervention de l'expéditeur est absolument inutile.

Encore bien moins le destinataire est-il fondé dans ses prétentions de se faire indemniser par son fournisseur en cas de perte ou d'avarie pendant le transport de la marchandise, comme le fait se produit parfois.

Il ne serait peut-être pas mauvais que les maisons de gros joignent à leur facture un avis dans le genre de celui que la Cie Dussault, de Joliette, envoie à ses clients et qui se lit comme suit:

Si vous donnez aux Compagnies de Chemin de Fer ou aux Bateaux, un reçu en plein, quand il manque des marchandises, vous le faites à vos risques et dépenses.

Tout déficit doit être mentionné, par l'Agent sur le compte de fret, ou un affidavit doit être envoyé à notre Bureau.

Les marchandises endommagées doivent être refusées, ou une description complète du dommage doit être faite, par l'Agent, sur le compte de fret.

Aucune réclamation ne sera prise en considération si elle n'est accompagnée du compte de fret indiquant le déficit ou le dommage.

Faites nous parvenir la facture du déficit ou du dommage avec votre réclamation.

Nous payons le fret sur les vaisseaux vides retournés quand il y en a 12 ou plus et nous insistons pour que l'expéditeur nous en donne avis, par lettre avec détail, afin d'éviter toute erreur possible.

Nous avons la certitude qu'un avis semblable adressé à leurs clients par les maisons de gros rendrait service aux uns et aux autres.

Il est vrai que les marchands de la campagne savent généralement ce qu'ils doivent faire en cas de perte ou d'avarie et, s'ils allaient eux-mêmes à la gare ou au dépôt chercher les marchandises

qui leur sont destinées, ils feraient les réserves voulues quand il y a lieu.

Souvent, au contraire, ils demandent à un cultivateur, à un voisin, quelquefois même à un jeune garçon d'aller chercher la marchandise à l'arrivée. Ni l'un ni l'autre ne savent l'importance du reçu qu'ils donnent et entraînent la marchandise avariée ou non sans faire de réserve. S'ils font la remarque d'un manquant ou d'une avarie, l'agent profite souvent de leur inexpérience et leur dit de signer le reçu purement et simplement, qu'il arrangera l'affaire avec le destinataire. Une fois le reçu donné, tout est arrangé, le destinataire devra bon gré, mal gré subir la perte.

Pour finir, un mot au sujet du retour des caisses, fûts, etc., vides.

Quand un marchand retourne à son fournisseur pour s'en faire créditer, des fûts ou des caisses vides, selon les conventions établies, il est nécessaire qu'il en donne avis immédiatement à son fournisseur en lui indiquant exactement la quantité des emballages retournés.

Il arrive souvent que ces retours ne parviennent pas à leur destination, ou quand ils y arrivent, que le fournisseur ne sache à qui en donner crédit. De là des correspondances et des réclamations qu'il serait cependant bien facile d'éviter en écrivant une simple carte postale.

PRIX DE VENTE ET PROFITS

La convention des marchands de fermeseries d'Ontario, à Toronto, dont nous avons donné le compte-rendu, il y a une quinzaine a invité, comme nous l'avons dit, M. Fred. C. Larièvre, de la maison Au lot, Lecours & Larièvre, de Montréal, à adresser la parole aux membres présents.

Dans cette circonstance, M. Larièvre a traité un sujet qui intéresse particulièrement le commerce en général, surtout le commerce de détail où la concurrence est vive et large.

Comment le marchand doit-il fixer le prix de vente de ses marchandises est une question toujours d'actualité et la plus sérieuse que le détaillant puisse se poser.

Il n'existe pas, et on comprend facilement pourquoi, de règle invariable sur laquelle le marchand puisse se baser pour ajouter le tant pour cent à son prix de coût afin de se rembourser de ses frais généraux et d'obtenir le profit auquel il a droit, en compensation de son travail et des services qu'il rend à la société comme distributeur.

M. Larièvre a parfaitement démontré qu'il était souvent sage de marquer des prix de vente différents pour des articles plus ou moins similaires ayant, cependant, même prix de coût; de même que, dans une même ligne d'articles, on ne devait pas toujours ajouter le même