

lée et qu'on retire au moment de l'expédition en leur mettant une poignée de sel avant de les mettre en paquets, ce salage a pour résultat au lieu de faire perdre du poids au cuir, de lui en faire plutôt regagner.

Nous n'examinerons pas non plus les salages auxquels on mélange des matières étrangères, des acides, des sels plombants, des huiles lourdes et jusqu'à de la brique pilée très fine, ces méthodes constituent des fraudes.

Souvent aussi les cuirs, en dehors du salage sur chair, sont saupoudrés sur poil, d'un sel fin pulvérisé qui se détache très difficilement avant la mise à l'eau et qui a pour but de donner aux cuirs une surcharge inutile.

Il est vrai d'ajouter que les vendeurs ont été souvent incités à se servir des moyens qui permettent d'empêcher la perte du poids, par cette raison que l'acheteur ne tient jamais assez compte, dans le prix qu'il offre, de la perte de poids qui résulte d'un salage correct et loyal.

Ainsi un cuir de boucherie d'un salage loyal en pile de trois semaines à un mois, qui aurait coûté \$9.00 les 110 lbs, soit \$18.00 les 220 lbs, sans compter toutefois les frais divres qu'il supporte à l'achat frais de boucherie, devrait être vendu salé à repeser entre \$21.00 et \$22.00, mais si ce même cuir a subi de salages rentrant dans les diverses catégories énoncées précédemment il peut arriver que salé à repeser il ne vaille que \$19.00 et dans certains cas pas plus cher que le prix payé pour le poids frais de boucherie. Il est donc très intéressant de bien se rendre compte de la façon dont un cuir a été salé.

Le paquetage.

Le paquetage des cuirs se fait en pliant d'abord les quatre pattes de façon à réunir au centre de la peau les 4 bouts des pattes, ce qui produit deux pointes au milieu de chaque ventre.

On plie ensuite la tête jusqu'à la partie pliée des pattes de devant, puis on replie les deux ventres l'un sur l'autre, de façon à obtenir une largeur de 2 pieds environ.

Le dernier ventre plié doit dépasser de quelques pouces cette largeur de façon à replier à l'intérieur ce qui dépasse.

On plie ensuite la culée en enfilant la queue et on roule jusqu'au milieu, on roule la tête également jusqu'au milieu et on ficelle solidement le paquet de chaque côté à 5 ou 6 pouces de chaque bord.

De cette façon, les cuirs peuvent voyager pendant un mois ou deux et arriver en bon état chez le destinataire, lorsqu'il s'agit d'expédition à l'étranger, on fait le même pliage, mais chair en dehors, de façon à éviter dans les transbordements, les accidents qui pourraient se produire sur la fleur.

Dans bien des pays d'Europe, on envoie les peaux sur le marché après les avoir laissées 5 à 6 jours au plus sous sel, temps juste nécessaire pour permettre au sel de se dissoudre, mais il est à peine pénétré dans les tissus et ne saurait assurer une longue conservation en bon état.

— (Halle aux Cuirs.)

LA PROPRIÉTÉ DE LA CORRESPONDANCE

Bien que la petite histoire qui suit ne se soit pas passée au Canada, elle comporte néanmoins un enseignement que nous croyons devoir mettre sous les yeux de nos lecteurs. Nous l'empruntons au *Moniteur de la Boucherie et du Tricot* :

Un de nos abonnés nous pose cette question de droit commercial :

A qui appartient la correspondance commerciale : est-ce au destinataire ou au signataire ?

Il n'y a pas de doute, la correspondance est la propriété des deux.

Mais il ne faudrait pas croire que le signataire d'une lettre commerciale, d'une commande par exemple, puisse réclamer au destinataire la lettre qu'il lui aurait adressée ; ce serait par trop illogique.

Et cependant, si nous en croyons notre honorable lecteur, il se trouverait en présence d'un fait qui dénote ou la naïveté la plus ingénue ou la mauvaise foi la plus caractérisée.

Voici le cas :

Le Directeur d'une Société anonyme lui passe des ordres ; avant de les exécuter notre abonné prend des informations qui représentent son nouveau client comme un ancien failli, un homme sans ressources, tout en faisant des réserves sur la Société dont il porte le titre de directeur.

Notre abonné communique à son nouveau client les renseignements qu'il vient de recevoir ; celui-ci se récrie et prétend être victime d'une similitude de nom, il cite des noms d'actionnaires de la Société qu'il administre, il les donne comme référence et affirme que son crédit n'est pas contesté.

Notre abonné livre la première commande ; il est payé, il reçoit de

nouveaux ordres ; il livre, il fait traite.

Mais, voici que la veille de l'échéance, son client qui, depuis quelque temps, ne se sert plus du papier à en tête de la Société lorsqu'il correspond avec lui, réclame par retour du courrier sa correspondance antérieure sous le prétexte le plus futile et avec menace de ne pas payer les traites en circulation : *Craint-il d'avoir compromis sa Société ? A-t-il conscience d'avoir donné à sa correspondance un je ne sais quoi qui fût la tentative d'esroquerie ? Ne peut-il pas payer ?* Est-ce enfin une querelle d'allemand qu'il cherche à notre abonné ?

Bref, avant même d'avoir reçu la réponse à sa lettre, il laisse protester les valeurs.

Notre abonné s'est demandé s'il se trouvait en présence d'un insouciant ou d'un débiteur aux abois.

Il répond qu'il ne peut pas, tout au moins avant d'être payé, se défaire des lettres qui contiennent les ordres ou qui les confirment et il contrôle à différentes sources les renseignements primitifs.

Le débiteur est bien directeur d'une Société anonyme qui a pour actionnaires les personnes citées par lui, et dont le parrainage, à lui seul, vaudrait un important crédit ; mais tous les renseignements confirment le premier en ce qui concerne la faillite.

Dans ces conditions notre abonné ne peut plus hésiter ; il poursuit son débiteur à l'aide même de cette correspondance que ce dernier voulait se faire rendre !

L'issue du procès ne nous paraît pas douteuse ; mais s'il est une moralité à dégager de ce petit fait divers, c'est bien celle-ci :

Ne rendez jamais la correspondance à un débiteur !

LES EXPORTATIONS DE LA FRANCE DEPUIS 1870.

(De la Gazette Commerciale de Paris).

La moyenne de nos exportations annuelles, pendant la période de quinquennale 1855-59 avait été de 2,617 millions au commerce général, de 1,895 millions au commerce spécial ; la moyenne de la période quinquennale suivante (1860-64) avait été de 3,361 et 2,403 millions. Pour l'année 1869, nos exportations se chiffrent par 3,975 millions d'une part et 3,075 de l'autre. Tant pour le commerce spécial que pour le commerce général, on le voit, pendant ces quinze années elles furent en continuelle croissance.