

régissent le commerce et qu'il est un intermédiaire nécessaire entre le manufacturier et le détailleur.

Bien plus, nous affirmons très énergiquement que, bien loin que les signes des temps indiquent la disparition future du marchand en gros, ces signes, ainsi qu'une étude approfondie du passé, contribuent à prouver d'une manière convaincante que l'avenir du marchand en gros est fixé irrévocablement et que, si de nouvelles conditions surviennent, le commerce de gros se conformera à ces conditions; le marchand en gros restera ainsi le grand intermédiaire distributeur entre le manufacturier et le détailleur.

D'autres vous ont déjà fourni auparavant des raisons majeures pour l'existence du magasin de gros; nous désirons offrir à votre considération quelques autres raisons supplémentaires.

Premièrement. — Le stock bien assorti du marchand en gros permet au détailleur d'acheter la ligne de marchandises le plus à désirer. C'est l'affaire de la maison de gros de réunir les marchandises qui conviennent le mieux au marché. Pour cela, elle s'adresse aux manufacturiers du pays entier et même de l'étranger pour se procurer ces marchandises, et les marchands en gros ont beaucoup plus de facilité pour le faire avec de bons résultats que les détailleurs. Les représentants des manufactures, grandes et petites visitent les maisons de gros avec leurs marchandises, et les acheteurs de ces maisons font leur choix dans toutes les lignes qui leur sont offertes; par leur connaissance des marchandises qui conviennent le mieux aux besoins des régions où leur maison fait affaires, ces acheteurs sont nécessairement aptes, s'ils sont bien qualifiés pour la position qu'ils occupent, à acheter les marchandises qui forceront la demande, et ils le font au meilleur avantage possible.

Ces acheteurs, dans toute maison bien dirigée, ont des connaissances spéciales dans leurs départements respec-

tifs. L'acheteur de coutellerie ne s'occupe pas de l'achat de clous, de fil métallique ou d'autres articles, pas plus que l'acheteur d'articles de sport n'est censé être au courant de la ferronnerie de construction. Dans ces conditions, il semble donc qu'un stock de marchandises ainsi réunies doive nécessairement offrir au détailleur des facilités qu'il est incapable de trouver autrement pour le choix des marchandises dont il a besoin et qu'il peut tenir avec le plus grand profit.

Secondement. — En achetant du marchand en gros au lieu d'acheter à la manufacture, on court moins de risque d'acheter un stock trop fort. Si on s'adresse à une manufacture, on est tenté de faire un achat trop considérable. La distance qui sépare le détailleur de la manufacture est généralement un facteur important, non seulement pour le fret, mais aussi pour le temps exigé pour l'obtention des marchandises. En outre, le représentant d'un manufacturier ne fait ordinairement qu'une tournée par an, et ceci pousse fortement à donner un ordre trop fort. Le détailleur ayant à sa disposition le magasin de gros n'a pas besoin en général d'acheter plus qu'il n'est nécessaire pour ses besoins immédiats. Cela lui fait des comptes moins forts à payer, lui procure des marchandises plus fraîches et d'un aspect plus attrayant, et est avantageux de toutes façons.

Troisièmement. — Les visites fréquentes et régulières du vendeur de la maison de gros, comparées aux visites annuelles ou moins fréquentes du représentant du manufacturier, font pencher la balance en faveur du premier.

Ces vendeurs ont des renseignements complets sur toutes les lignes de marchandises tenues par la maison qu'ils représentent. Autrefois, le détailleur avait coutume de faire des visites annuelles ou semi-annuelles aux grandes villes et d'y passer plusieurs semaines pour l'achat de son stock; aujourd'hui

la méthode est renversée. La montagne ne va plus à Mahomet; nous avons une procession sans fin de Mahomets qui se rendent à la montagne, et quelle procession, quelle variété infinie de marchandises ces vendeurs offrent au commerce! Ils vous apportent des échantillons non seulement des lignes de marchandises qui ont une demande bien établie, mais aussi des nouvelles lignes qui arrivent constamment des manufactures.

Le marchand en gros fait un grand travail éducatif, et son corps de vendeurs attire l'attention des marchands sur les marchandises bien établies et qui conviennent le mieux à leurs besoins, ainsi que sur les nouvelles lignes mises constamment sur le marché.

Quatrièmement. — Un autre argument en faveur du magasin de gros c'est qu'il constitue l'intermédiaire distributeur le plus économique entre la manufacture et le magasin de détail. Nous savons qu'il est de mode de controvertir ce fait. Certains proclament qu'il ne devrait exister aucun intermédiaire entre la manufacture et le consommateur, que cet intermédiaire soit la maison de gros ou le magasin de détail. Nous affirmons, au contraire, que l'expérience du passé prouve d'une manière concluante que les marchandises sont apportées au consommateur à moins de frais par l'entremise du magasin de gros que par toute autre méthode. La maison de gros achète par grandes quantités; ce fait a une influence capitale auprès du manufacturier. La maison de gros est aussi en contact direct avec les marchés et est dans des conditions spéciales qui lui permettent d'acheter sur le meilleur marché et au moment favorable. Elle est aussi à même d'obtenir les taux de fret les plus avantageux; un escompte au comptant et tous les autres avantages qui réduisent le coût des marchandises sont mis en jeu; bref les marchandises sont réunies par la maison de gros dans les circonstances les plus

LE PLUS BEAU PORC EMPAQUETE

**D'ARMOUR**

En vente chez tous les Epiciers de Gros.

**D. RATTRAY & SONS,**

AGENTS GENERAUX

QUEBEC

MONTREAL

OTTAWA.