

thentique dont la preuve existe dans les registres du notaire. Une lettre enregistrée peut se perdre, le registre du notaire reste et, en cas de contestation ou de procès, le protêt notarié fait foi.

Nous serions heureux, si parmi nos lecteurs, il s'en trouvait qui, ayant étudié la question, aient une solution à offrir, nous leur ouvrons volontiers nos colonnes.

LES LIVRAISONS DE MARCHANDISES

Il est encore un trop grand nombre de marchands qui ignorent que la marchandise, une fois qu'elle a été envoyée au destinataire par l'expéditeur, voyage aux risques et périls du destinataire. L'ignorance de ce fait réel, confirmé d'ailleurs par les tribunaux en maintes occasions et tout récemment encore, est la cause que, souvent, un marchand ne s'inquiète du retard apporté par les compagnies de transport à la livraison des marchandises à lui envoyées que pour importuner l'expéditeur en lui adressant réclamations sur réclamations.

Certes, les marchands trouveront auprès de leurs fournisseurs toute l'aide nécessaire en cas de besoin pour les soutenir dans leurs réclamations, mais ils devraient comprendre que c'est à eux destinataires à faire les démarches nécessaires auprès des compagnies de transport pour entrer en possession des marchandises qu'ils attendent et qu'ils savent leur avoir été expédiées.

Quand le destinataire a épuisé tous les moyens possibles d'obtenir satisfaction des transporteurs sans résultat, c'est alors seulement que l'intervention des expéditeurs peut leur être de quelque utilité et aucun d'eux ne refusera d'aider son client dans ses recherches et de l'appuyer dans ses réclamations s'il en a à faire valoir.

C'est un avis que nous avons déjà donné à nos lecteurs et que nous croyons utile de répéter pour nos nouveaux abonnés.

Il arrive également qu'à la ville certains détaillants reçoivent des marchandises et signent sans aucune vérification préalable le reçu que leur présente le charretier.

Plus tard, le détaillant s'aperçoit que la livraison n'est pas complète d'après la facture ou que des marchandises ont été brisées ou détériorées pendant le transport et présente une réclamation à son fournisseur. Une telle réclamation ne saurait être admise car aucune réserve n'ayant été faite sur le reçu remis au charretier, il n'y a aucun recours contre lui ni de la part de l'expéditeur ni de celle du réceptionnaire de la marchandise.

Le marchand doit bien se graver dans l'esprit que la marchandise voyage dans tous les cas aux risques et périls du destinataire, à moins qu'il ne soit spéciale-

ment convenu que la marchandise doit lui être livrée chez lui. Et, dans ce cas, quand il a donné un reçu sans réserve, il n'est plus recevable dans ses réclamations ultérieures, puisqu'il a reconnu implicitement que la livraison lui a été faite en bon ordre et en bonnes conditions.

MARCHANDISES-SUJETTES A LA GEELE

Il arrive presque journellement, dans le commerce d'épicerie de gros, qu'on reçoive des ordres pour des marchandises qu'il est impossible d'expédier par les grands froids que nous éprouvons depuis quelque temps.

Ainsi, pour ne citer que cet article, il y a eu, dans ces derniers jours, de fortes demandes d'expédition de vinaigre; c'est une marchandise qui gèle facilement et ne peut parvenir en bonne condition à destination.

Cette année, il est d'autant plus difficile d'expédier des marchandises pouvant souffrir de la gelée qu'aucune compagnie de chemins de fer ne met en service des chars chauffés, à moins que l'expéditeur ne charge un char complet. Or, comme à cette saison surtout, il n'est pas de commande qui comporte le chargement d'un char complet, il est inutile que les marchands de la campagne comprennent dans leurs ordres des marchandises qui, pouvant être détériorées par la gelée, ne leur seront pas expédiées.

Ce sont des choses que tout marchand devrait savoir.

LE THE DE CEYLAN AUX ETATS-UNIS

Article spécial publié dans le "Times of Ceylon" par le commissaire de l'Association des planteurs de thé.

Il y a maintenant deux ans que je suis aux Etats-Unis, comme commissaire de la Ceylon Tea Association, et cette situation, comme vous pouvez facilement l'imaginer, m'a procuré des passe-temps très intéressants et très variés. Je crois que je puis dire que la partie qui m'a procuré le plus de plaisir est celle des conférences, car il n'y a pas deux assistances qui soient jamais semblables et il faut naturellement varier la conférence suivant l'assistance à laquelle on parle. Je pourrais par exemple, comme je l'ai fait, donner une conférence à un corps scientifique et, quelques jours après, prendre la parole devant les patients d'un hôpital. Dans le premier cas, des statistiques en grande quantité ne sont pas seulement appréciées, mais sont attendues, tandis que dans l'autre, il faut les omettre complètement. Toutefois, j'ai fait une vingtaine de conférences devant plus de 14,000 personnes et des vues furent moni-

trées à New-York, le soir de l'élection, en novembre 1906, en même temps que les rapports des élections, et cela à plus de 100,000 personnes.

La perspicacité des Américains

Il a été très intéressant pour moi de remarquer combien le peuple américain est perspicace et combien il est toujours prêt à apprendre tout ce qu'il peut sur d'autres pays au sujet desquels il ne connaissait rien ou peu auparavant. Il est presque impossible de lire un journal de New-York sans y trouver une longue liste de conférences gratuites illustrées, annoncées chaque jour de la semaine, tout le long de l'année, sur toutes les matières concevables. On m'a dit que les foules qui assistent à ces conférences sont si grandes qu'on doit refuser la porte à beaucoup de personnes qui ne pourraient pas trouver de place. Naturellement, ce qui attire le public à ces conférences, ce sont les tableaux, dont une moyenne d'environ 150 sont montrés dans l'espace d'une heure et demie, au cours d'une conférence. Il en résulte qu'avec une description intéressante de ce que les tableaux doivent représenter, il se forme une impression qui, en réalité, ne s'oublie jamais. Suivant cette théorie, je n'ai aucun doute que quels que soient les gens qui ont vu les nombreuses et magnifiques vues que j'étais à même de me procurer pour mes conférences, ils ont reçu une impression parfaite de l'île de Ceylan et particulièrement de son industrie principale, le thé, qu'ils n'auraient jamais pu obtenir—à moins, bien entendu, qu'ils n'aient visité l'île—par la lecture de livres et d'annoncées.

J'ai souvent vu venir à moi, après une conférence, des gens qui me disaient qu'ils étaient si frappés de la beauté de l'île, que la méthode hautement scientifique et propre employée pour préparer le thé pour le marché avait été une révélation pour eux et qu'ils se sentaient sûrs que la méthode d'affaires adoptée par l'Association des Planteurs en envoyant leur représentant de Ceylan aux Etats-Unis était certaine d'obtenir sa récompense par la consommation augmentée du thé de Ceylan dans le pays.

J'ai aussi été très frappé de l'enthousiasme qui s'empara des marchands de gros, lorsqu'ils décidèrent une fois de placer leur argent dans le commerce des thés de Ceylan, pour pousser à la vente de ces thés et certainement, ces marchands méritent tout le succès qu'ils obtiennent et qu'ils obtiendront dans l'avenir.

Il y a plusieurs choses au sujet desquelles j'ai été particulièrement méticuleux dans mes transactions avec ces nouvelles firmes, et la principale sur laquelle j'ai insisté est qu'elles devaient mettre sur le marché les meilleurs thés possible qu'elles puissent obtenir, à un