

brevets quand on exporte en Allemagne des articles sujets à être brevetés. Voici sa lettre telle que la reproduit le Scientific American :

"J'ai souvent eu l'occasion d'écrire aux manufacturiers et exportateurs Américains en leur conseillant de faire breveter dans les pays où ils veulent vendre les articles qu'ils exportent en Europe et, dans certains cas, ce que j'ai à dire s'est produit. Mais je serais heureux d'avoir l'occasion de répéter, pour le bien des manufacturiers en particulier et le commerce Américain d'exportation en général, quelques-unes des choses que j'ai dites de temps à autre à certaines personnes individuellement. Au point de vue du manufacturier, la prise de brevets est un acte de bonne politique, parce qu'il empêche l'étranger d'agir comme il a légalement le droit de le faire chaque fois qu'il voit qu'une invention étrangère est appelée au succès, peut-être à ses propres dépens, en cela que cet article d'invention nouvelle est vendu sur son territoire et supprime ses produits, et ce droit légal consiste à fabriquer ce nouvel article et à s'en servir.

"Au point de vue de l'agent vendeur en Europe, auquel on demande de dépenser temps et argent pour faire un travail de missionnaire, il est évident qu'il a tout intérêt à faire breveter un nouvel article, et cette conviction se

fortifie par le succès que l'agent obtient dans les territoires non protégés. Le manufacturier a la protection que lui donnent les brevets pris dans son pays et, s'il perd ses marchés étrangers pour avoir négligé de s'y assurer une protection, il peut au moins exploiter le marché de son propre pays sans crainte d'y rencontrer de l'opposition. Mais l'agent vendeur à l'étranger, qui a fait de grands efforts pour convaincre un public, très ancré dans ses idées, de la supériorité d'un article nouveau, (tâche qui n'est pas légère, surtout si l'article nouveau se heurte à une différence marquée du prix initial) cet agent se trouve exclus complètement. Cette façon de faire les choses à demi est rarement appréciée même par le plus philosophe et le plus philanthrope des agents.

"Quand nous considérons la question uniquement à ces deux points de vue, nous sommes loin de l'avoir examinée sous toutes ses faces. Il faut s'occuper du consommateur. Ce dernier ne désire pas acquérir une matière à procès en même temps qu'il achète une machine ou tout autre objet. Au cas où l'article à vendre n'a pas été breveté dans le pays où on l'offre en vente, il est à craindre qu'il ait été breveté par un autre et que le détenteur du brevet n'intente en toute justice un procès à l'acheteur pour atteinte à ses droits enre-

gistrés. L'agent résident — le missionnaire — participe à ce danger. Inutile d'assurer au client que le manufacturier représente une des plus grandes maisons dans son propre pays et protégera l'acheteur contre tout procès possible pour atteinte aux droits d'un autre. En premier lieu, le client n'a aucun moyen de vérifier la valeur financière du manufacturier; de plus, il n'en a cure; il ne désire pas être ennuyé par des procès, quel que soit le capital qui puisse venir à son aide. Ensuite, si le client a quelque connaissance de la loi allemande sur les brevets, et le cas en question concerne l'Allemagne, il fera remarquer à l'agent vendeur que, dans ce pays, une infraction à la loi sur les brevets ressortit non au tribunal civil, mais aux tribunaux criminels; et il n'est aucun manufacturier en Amérique, si influent soit-il dans les cercles financiers, qui puisse tourner cette difficulté. L'article 36 de la loi allemande sur les brevets, du 7 avril 1891, dit: "Quiconque se sert sciemment d'une invention contrairement aux termes des articles 4 et 5 sera puni d'une amende de 5,000 marks ou d'un emprisonnement d'un an au maximum." Les articles 4 et 5 en question sont ceux qui assurent à l'inventeur les droits que lui confèrent les brevets qu'il a pris.

"De plus beaucoup de manufac-

Nous représentons au Canada

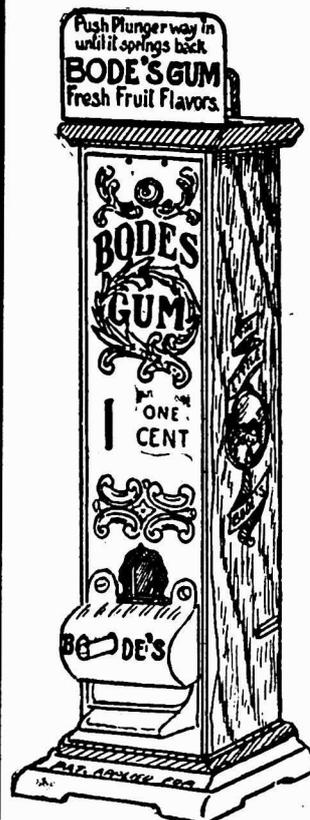
J. SORIN & CIE, Cognacs.
J. MOURIER & CIE, Cognacs.
BELLON & CIE, Champagnes.
R. H. THOMPSON & CO.,
Whisky Écossais. Leith, Écosse.
Poudre à Pate "Prince Arthur."
Dr. HERVAY CHEMICAL CO.,
M'f'r. du Sirop Nectarol et de
Médecines Patentées diverses.
UNCLE SAM DRESSING CO.,
Cirage et Vernis à Chaussures.

Nous avons toujours quelques marchandises avantageuses à offrir dans les différentes spécialités de l'Épicerie.

Tel.
Main
705

Tel.
Marchands
321

A. ROBITAILLE & CIE ÉPICIERIS
 EN GROS.
 354 et 356 rue St-Paul et 197 rue des Commissaires
MONTREAL.



GROS PROFITS

pour les marchands qui vendent la Gomme à mâcher de

Bode.

1000 morceaux de Gomme de Bode et cette machine pour

\$8.00

65c. pour 100 morceaux de gomme que vous détaillez à 1c. pièce.

Ecrivez à votre fournisseur ou à

BODE'S CHEWING GUM CO.

28-30 Rue St-George, MONTREAL.