

*Aptitudes du gérant.*

Ce mandataire des patrons de la fabrique doit connaître tous les secrets du métier, c'est-à-dire tous les détails du commerce de beurre et de fromage. Il doit être excellent juge de la qualité des produits qu'il a à vendre, afin de ne pas être dupe des acheteurs qui cherchent souvent à déprécier les produits pour les avoir à plus bas prix. *Honnêteté, science et habileté* sont donc les trois qualités que doit posséder un gérant de fabrique.

*Rapports du gérant avec les patrons.*

Le gérant reçoit ordinairement une commission de tant pour cent sur les ventes qu'il opère et cette commission est censée payer tous les frais de la gérance. Le gérant moyennant cette commission, prend le fromage ou le beurre, des mains du propriétaire de fabrique, chaque mois, le vend, fait la répartition, des deniers entre les patrons, d'après le livre de pesage du fabricant, collecte les argents, et, en tout cela, est tenu de consulter un comité de directeurs choisi par les patrons. Il doit, cependant, n'accepter la gérance que si on lui laisse une certaine latitude, sans laquelle sa besogne sera très difficile à remplir, à moins que les patrons l'obligent à en passer par la décision du comité, sans responsabilité de sa part, ce que je considérerais comme malhabile de leur côté, puisqu'elle réduirait le rôle de gérant à celui de simple commis. Le comité ou le gérant doit suivre attentivement les fluctuations du marché et n'agir toujours que dans le seul intérêt des patrons, certains qu'ils sont que les marchands avec qui ils feront affaires, sauront bien, eux, sauvegarder leurs propres intérêts.

J. C. CHAPAIS.

REPONSES A NOS CORRESPONDANTS.

*Vins et Spiritueux.*

Maison F. J. & ie, Bordeaux.

10. Le placement des eaux-de-vie au Canada, en dehors des marques connues est assez difficile, à moins que ce ne soit à très bon marché. Et encore, pour des ventes importantes, il faudrait attendre certaines époques. Le Canada a été pendant longtemps privé de relations directes avec la France. A cette époque, deux ou trois vapeurs de la ligne Thompson faisaient chaque année deux voyages, l'un au printemps et l'autre à l'automne, partant d'un port du golfe de Patras, et faisant escale en Sicile, à Marseille, à Barcelone, à Dénia, Valence, Malaga, Cadix, Oporto, Bordeaux (Pauillac) et Tonnay-Charente, récoltant sur la route tout le fret pour le Canada en fruits, vins, eaux-de-vie, huiles, etc. La coutume s'est alors établie dans le commerce de gros, de faire les achats à temps pour que les commandes pussent être expédiées par ces vapeurs, soit en janvier pour les vapeurs du printemps, et en juillet pour ceux d'automne.

Quoique l'établissement, par la ligne Bossière, d'un service de Bordeaux et Charente par le Havre, pour le Canada ait un peu changé cette habitude, néanmoins la plupart des commandes ont été

données cet été et presque tous les magasins de gros ont fait leurs achats pour l'hiver. Il faudrait donc attendre décembre ou janvier pour attendre cette clientèle. Il reste cependant les ventes au demi-gros et aux détailliers qui peuvent donner lieu à quelques affaires au début.

Les prix de vente des eaux de vie à bon marché varient entre \$5.50 et \$6.00 la caisse. Le droit de douane est de \$2 par gallon de la force de preuve à l'hydromètre Sykes plus un droit *ad valorem* sur les caisses et les bouteilles. Comme les eaux-de-vie ordinaires ne pèsent guère que 80 p. c. au-dessous de preuve le droit par caisse de 12 bouteilles (2 gallons mesure impériale) est de \$3.20; le droit sur la caisse et les bouteilles est établi à 20c. On aurait donc:

Prix d'achat, disons .....	\$2.00
Fret.....	13
Douane .....	3.40
Manutention assurance, etc....	03
<b>Total</b>	<b>\$5.56</b>

2. Les vins de Bordeaux en bouteilles ont peu de vente en hiver; mais il s'en consomme une bonne quantité dans la saison chaude. Les prix de la place varient, naturellement, suivant la qualité, l'âge, la marque, etc., à partir d'un minimum de \$2.75 la caisse. Les droits sont de \$0.25 par gallon impérial (6 litres) et 30 p. c. *ad valorem*.

3. Nous connaissons plusieurs banques qui seraient disposées à se faire *ducroire* pour leurs clients et même pour d'autres négociants connus sur la place moyennant commission à débattre.

*Parasolerie*

Maison F. R., père et fils, Lyon.

La distribution des catalogues nécessitera une certaine dépense dont vous serez avisés aussitôt que votre envoi aura été reçu.

Ces catalogues auront un droit de douane à acquitter de F. 5 par 100 s'ils ne sont pas illustrés et de 15 p. c. *ad valorem*, s'ils le sont.

La France n'a jamais fait d'exportation sérieuse, en parasolerie, au Canada comme vous pouvez le voir par les statistiques douanières suivantes:

<i>Importation au Canada des parasols, parapluies, ombrelles, etc.</i>			
	de	1877	1887
Grande Bretagne	\$210,608	\$230,527	
Etats-Unis .....	3,382	935	
France .....	179	1,213	
Allemagne .....	46		
Japon .....		69	
	\$214,215	\$232,744	

Les droits de douanes sur la parasolerie de toute nature, soie, alpaga, coton est de 30 p. c. *ad valorem*.

Depuis 1879, époque de la mise en force du régime de la protection en Canada, il s'est fondé un certain nombre de fabriques de parapluies et nous pensons qu'il serait possible de leur vendre une bonne quantité de fournitures de parapluies, en tous cas, etc. Ces fournitures sont toutes importées.

Nous donnerons l'opinion d'une des premières maisons de Montréal sur le contenu de vos catalogues.

VINGT-NEUVIÈME RAPPORT ANNUEL des directeurs de L'ASSURANCE MUTUELLE CONTRE LE FEU DE LA CITE DE MONTREAL

Présenté à l'assemblée générale des sociétaires pour les douze mois finissant le 1er septembre 1888.

Messieurs, En soumettant le rapport annuel des comptes de cette compagnie pour l'année finissant le premier septembre dernier, vos Directeurs sont heureux de vous annoncer que les succès obtenus cette année sont très satisfaisants, ainsi que vous pourrez le constater par les divers états qu'ils ont l'honneur de vous présenter. Vos Directeurs ont cru prudent, vu le nombre des feux, d'établir une répartition de 2½ par cent sur les billets de dépôt, ce qui fait pour les trois ans 7½ par cent, ou une moyenne de 2½ par cent par an pour les trois dernières années.

La répartition de cette année payée laissera un surplus de \$2,239.00 à porter au fonds de réserve.

Nous avons eu 74 feux, néanmoins les pertes ont été peu considérables relativement à ce nombre de feux, mais cette augmentation et les nombreux sinistres en cette ville démontrent une négligence coupable de la part de certains assurés ou locataires et justifient pleinement l'action prise par les compagnies d'assurance d'élever leurs taux; en conséquence vos Directeurs ont cru prudent de redoubler de précaution dans le choix des risques et leur classification et ont pensé bien servir les intérêts de cette compagnie en refusant l'entrée d'un grand nombre de risques plus ou moins dangereux.

Vous pourrez vous convaincre par les divers états qui vous seront présentés que cette compagnie peut se comparer avantageusement avec les autres assurances à prime de cette ville.

Lecture va vous être faite du résumé des affaires de cette compagnie pendant les douze derniers mois (du 1er septembre 1887 au 1er septembre 1888).

Vos Directeurs, en terminant leur rapport, remercient les sociétaires de leur confiance et osent espérer qu'ils seront satisfaits du résultat de leur administration.

Le tout humblement soumis.

J. COMTE, Président.

Montréal, 8 octobre 1888.

Directeurs élus pour 1888-89.

Joseph Comte, Ecr., Président; F. X. St-Charles, Ecr., Vice-Président; L. O. Héty, Ecr.; J. L. Leprohon, Ecr.; F. X. Montmarquet, Ecr.; J. R. Savignac, Ecr.; Anselme Labrecque, Ecr.; Joseph Richard, Ecr.; J. H. Kennedy, Ecr.

RECETTES ET DEPENSES

DU 1ER SEPTEMBRE 1887 AU 1ER SEPTEMBRE 1888.

<i>Recettes:</i>	
Primes sur polices.....	\$4,747.50
Intérêts sur dépôts.....	2,907.33
Balance à porter à répartition...	8,571.23
	\$16,226.06
<i>Dépenses:</i>	
Dépenses d'administration .....	\$7,000.82
Diverses dépenses .....	352.03
Feux.....	8,873.21
	\$16,226.06

DEPENSES A PORTER A REPARTITION 1888.

Feux.....	\$8,873.21
Diverses dépenses...	352.03
	9,225.24
Excédent des recettes sur les dépenses.	654.01
	\$8,571.2
Répartition 1888 établie.....	10,811.05
A porter au fonds de réserve.....	\$2,239.82
<b>ACTIF ET PASSIF DE LA COMPAGNIE</b>	
LE 1ER SEPTEMBRE 1888.	
<i>Actif:</i>	
Dépôts à demande, à diverses Banques, portant intérêt.	\$66,062.66
Balance de la caisse du Trésorier.....	200.36
Immeuble (bureau de la compagnie).....	11,500.00
Montant de la répartition 1888 — payable sous 30 jours du 9 octobre 1888.....	10,811.05
	\$88,574.07
Billets en force et à cotiser le 1er septembre 1888.....	437,012.00
Capital de la Compagnie le 1er septembre 1888.....	\$525,586.07
<i>Passif:—AUCUN.</i>	

Aux Fromagers et Beurriers.

N. F. BEDARD

MARCHAND A COMMISSION

DE

PRODUITS DE FERME ET PROVISIONS

ET

Fournitures de Fromagerie

17 RUE WILLIAM

MONTREAL.

Fournitures de toutes sortes pour Fromageries, telles que: Coton Annato, Extrait de Présure, etc. Moules et Presses au complet, Machine à faire les boîtes et tous autres matériaux à l'usage des Fromageries. Sollicite la consignation de toutes sortes de Produits Agricoles. Fromage, Beurre et Œufs, une spécialité placés aux prix les plus avantageux. 2 Juin 1888.

CLAVETTE & GIGUERE

FABRICANTS DE

Corniches EN Tôle Galvanisée

Couvreurs, Plombiers, Poseurs d'Appareils à Vapeur, Gaz, etc.

329 et 329½ rue St-Laurent

MONTREAL.

Couvertures en Ardoise, en Ferblanc, en Tôle Galvanisée, et toutes sortes de réparations à des prix très modérés. 31 août 1888—1a