

LES DELEGUES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE A TORONTO

Sur invitation spéciale des directeurs de l'Exposition Industrielle de Toronto, une délégation de la Chambre de Commerce du District de Montréal est allée visiter l'Exposition.

Cette délégation est revenue à Montréal épanchée de son voyage et de la cordiale réception des directeurs de l'Exposition; elle était composée de MM. Ovilva S. Perrault, président; Fred. C. Larivière, 1er Vice-président; Geo. Gonthier, trésorier; C. H. Catell, Jos. Fortier, J. O. Gareau, Alph. Renaud et du Secrétaire, M. Fortunat Bourbonnière.

Un banquet leur a été offert par les directeurs de l'Exposition. A ce banquet figuraient deux ministres: le ministre d'Agriculture de l'Alberta et son collègue de la Colombie Anglaise. Par une faveur spéciale dont les délégués furent vivement touchés et avec l'assentiment des deux ministres provinciaux, le président du banquet pria M. O. S. Perrault de prendre le premier la parole.

M. Perrault remercia vivement les hôtes des délégués de leur courtoisie et de leur amabilité et, dans un discours patriotique, félicita les directeurs de l'Exposition de leur oeuvre "un inventaire annuel de notre actif national", dont nous ne pouvons donner à notre grand regret que l'éloquent péroraison:

"L'entente cordiale qui a existé dans ce pays, entre deux grandes nations, égales l'une à l'autre, pendant plus d'un siècle, doit être continuée et perpétuée à jamais. Et, ce que les fils de l'Angleterre et de la France ont accompli dans le passé, ils le feront encore dans l'avenir.

"Le navire du Canada, commence seulement son voyage glorieux vers sa formation en nation.

"Levons-nous tous et soyons prêts à continuer notre voyage patriotique, allons à toutes voiles aux vents du progrès, de la liberté, de la justice, de la civilisation, de la dévotion au Canada, et de la loyauté au vieux drapeau et à notre noble Roi."

LA QUESTION DES MANQUANTS AU MESURAGE

A une assemblée du Comité Provincial de la Section des Marchands Détailliers de Nouveautés de la Province de Québec, qui a eu lieu au commencement de ce mois, le Président, M. J. O. Gareau, a remis sur le tapis une question qui est d'un intérêt majeur pour le commerce de détail de nouveautés.

La question n'est pas nouvelle, mais nous allons leur expliquer comment opèrent les voleurs au téléphone.

Depuis longtemps le commerce de détail de Nouveautés se plaint que les manufacturiers étrangers et même canadiens facturent souvent des marchandises pour un mesurage qu'elles n'ont pas et, ce, tou-

jours au détriment du marchand de détail.

Voici, d'ailleurs, la traduction de la lettre qu'a écrite M. J. O. Gareau à l'un de ses fournisseurs fautifs, elle explique très clairement la situation.

Montréal, 1er septembre 1910.

Messieurs,—Votre caisse de couvertures est en ma possession et je vous dirai que si la qualité est satisfaisante, le mesurage n'est pas dans toutes les lignes reçues. Le No "Our Special" devrait mesurer 64 x 84 et ne mesure que 64 x 75, soit 9 pouces en moins dans la longueur.

Les grises 7 lbs. mesurent 64 x 80, au lieu de 64 x 84.

Les grises 8 lbs. mesurent 68 x 80 au lieu de 68 x 88.

Je dois ajouter que l'Association des Marchands Détailliers du Canada a pris en main la question de veiller à ce que la coutume malhonnête et injuste de manufacturiers qui marquent leurs marchandises pour un mesurage qu'elles n'ont pas, soit punissable d'après le Code Criminel.

L'Etat de New York vient précisément d'adopter une loi similaire qui a obligé les marchands de gros de cet Etat à étiqueter de nouveau toutes les marchandises faussement marquées. J'admets qu'en ne marquant pas vos marchandises vous ne faites que ce que font les autres manufacturiers, mais il est temps qu'on adopte dans notre pays des méthodes plus honnêtes et le Marchand de Détail qui a eu le plus à souffrir de ces méthodes malsaines et malhonnêtes est maintenant consentent de ses intérêts et protestera énergiquement tant que ne sera pas aboli ce système néfaste.

J'attends de vous par le retour du courrier une note de crédit pour la différence de mesurage dans les marchandises reçues.

Confiant que mes remarques seront acceptées comme s'appliquant à un état général de l'industrie manufacturière étrangère et domestique, J'ai l'honneur d'être

Votre dévoué,

J. O. GAREAU, Limitée.

LE VOL AU TELEPHONE.

Les filous qui opèrent aux Etats-Unis ont imaginé un nouveau moyen de mettre en coupe réglée les marchands de détail et plus particulièrement les épiciers des grandes villes.

Pour opérer, ils se servent du téléphone. Le moyen qu'ils emploient, est très simple et ne manque pas d'ingéniosité; aussi, fait-il de nombreuses dupes.

Nos voisins importent chez nous, avec une même facilité ce qu'ils ont de bon et ce qu'ils ont de mauvais. Comme le coup du vol au téléphone a réussi chez eux, on ne manquera sûrement pas de l'employer quelque jour, peut-être prochain, chez nous.

Afin de mettre en garde nos lecteurs, nous allons leur expliquer comment opèrent les voleurs au téléphone.

Nos voleurs s'informent tout d'abord du nom et de l'adresse du fournisseur d'une personne ayant quelques moyens, achetant assez librement, et ayant le téléphone chez elle. Ils téléphonent donc

au fournisseur de cette personne, passent un ordre assez rond au nom de la dite personne et demandant qu'on envoie les marchandises sans retard.

La livraison se fait, c'est une servante généralement qui reçoit les marchandises, elle les accepte donc, persuadée que sa maîtresse a donné une commande au fournisseur.

Dix minutes ou un quart d'heure environ après la livraison, un des compères se présente et réclame les marchandises qui, dit-il, ont été livrées par erreur. On s'informe: madame n'a rien commandé, en effet, on remet les marchandises sans méfiance et le tour est joué.

Le fournisseur envoie son compte à la fin de la semaine, de la quinzaine, ou du mois, suivant l'habitude de règlement du client et c'est alors seulement que l'affaire est tirée au clair.

Le client dit à son fournisseur: vous savez bien que je ne vous avais pas demandé les marchandises que vous me facturez à telle date et la preuve, c'est que vous les avez fait réclamer un quart d'heure après les avoir livrées, en prétendant qu'il y avait eu erreur de personne.

Le fournisseur s'aperçoit alors qu'il a été la victime d'adroits coquins et se promet de prendre ses précautions à l'avenir.

Nous voudrions que nos lecteurs se mettent en garde contre le vol au téléphone.

BIEN OU MAL ACHETER

A cette époque de l'année les marchands pensent à s'approvisionner pour les saisons d'automne et d'hiver. Nous leur conseillons fortement de faire, avant de passer leurs commandes, une sorte d'inventaire, afin qu'ils n'achètent pas des marchandises existant déjà en magasin en plus grande quantité qu'ils ne le supposent. D'un autre côté en passant en revue leur stock ils s'apercevront sûrement que des articles leur manquent qu'ils croyaient avoir encore en magasin.

Il faut, en tout cas, que le marchand craigne toujours plutôt d'acheter trop que trop peu.

Il est très facile aujourd'hui, avec les moyens de communication qui existent d'un bout à l'autre du pays, de renouveler ses approvisionnements. Il en coûte un peu plus, il est vrai, de fractionner les expéditions à cause du fret, et le fret d'hiver est plus coûteux également que le fret d'été.

Mais, tout calcul fait, mieux vaut encore payer un peu plus cher de fret que de conserver dans ses tiroirs ou sur ses tablettes une marchandise qui, ne se vendant pas, se détériore ou se défratche et mange l'intérêt de la partie du capital qu'elle représente.