

LES STOCKS DES FAILLIS

DEPUIS un certain nombre d'années, les affaires sont prospères les faillites ne sont pas nombreuses. Malheureusement, il n'en a pas toujours été et il n'en sera pas toujours ainsi. Les crises commerciales reviennent à des intervalles plus ou moins éloignés, mais reviennent et avec elles une augmentation sensible dans le nombre des faillites.

Dans le passé, aux époques de crises commerciales, la manière dont on disposait des stocks des faillis n'a pas peu contribué à rendre plus difficile encore la situation des commerçants pour qui n'étaient pas déjà brillantes, tant s'en faut, les ventes et les collections.

Un marchand tombait-il en faillite, on vendait, comme on en vend encore maintenant, son stock en bloc à tant dans la piastre.

"Le Prix Courant" a déjà fait remarquer combien cette manière de procéder était désastreuse pour les marchands qui tenaient tête à l'orage.

Nous croyons devoir y revenir. Si il est vrai que c'est en temps de paix qu'une nation doit se préparer à la guerre; il n'en est pas moins vrai également que c'est en temps de prospérité que les commerçants doivent parer aux dangers qui les menacent dans les temps des crises commerciales.

Les diverses Associations de marchands à qui nous livrons ces quelques réflexions ont là un sujet d'études qu'elles devraient aborder et faire aboutir.

Quand un stock de failli est vendu en bloc, il n'est jamais payé à sa valeur réelle. Les exemples ne sont pas rares que les stocks entiers aient été vendus à moins de 50 pour cent au-dessous du prix de l'inventaire, alors même que les prix de l'inventaire se trouvaient déjà eux-mêmes en partie réduits.

L'acheteur d'un stock vendu dans de pareilles conditions annonce avec force réclames une vente de "stock de banqueroute" à prix excessivement bas et attire la clientèle de tout un quartier ou de quelques villages. Il vend jusqu'à épuisement du stock à des prix auxquels les autres marchands ne peuvent descendre et s'il ne les ruine pas, il leur enlève du moins les affaires pendant un certain temps. C'est-à-dire que dans une époque de crise, les ventes en bloc de stocks de faillis ne font qu'augmenter l'intensité de la crise pour les commerçants et provoquer d'autres faillites.

Le commerce de détail souffre d'un pareil état de choses et le commerce de gros s'en ressent également car une partie de sa clientèle périodite ou succombe.

Il n'y a qu'un seul moyen de remédier au mal, c'est de vendre les stocks des faillis non en bloc, mais en lots aussi divisés que possible, mais cependant con-

venables au commerce. Les marchands paieraient plus cher parce qu'il y aurait concurrence d'acheteurs et les créanciers y trouveraient leur bénéfice et ils n'auraient pas à craindre une concurrence ruineuse, comme dans le cas où un stock est vendu en bloc.

LA PROPRETE EN AFFAIRES

LES marchands ne sauraient trop exiger de leurs commis la propreté et particulièrement la propreté des mains. C'est avec ses mains que le commis sert les marchandises et c'est sur ses mains que vont immédiatement les regards du client. Le client soigneux de sa personne éprouvera une désagréable impression s'il est servi par des mains sales et pour peu qu'il soit impressionnable s'imaginera que des mains sales ne peuvent lui présenter des marchandises propres et convenables.

Une dame nous racontait que se trouvant dernièrement dans une épicerie, elle attendait son tour d'être servie et que, n'ayant rien de mieux à faire elle examinait le va-et-vient du magasin. Sa voisine venait de régler son compte, le commis revient avec le change qu'il compte devant sa cliente. Le compte y était bien et même il y avait un peu plus, car les pièces de monnaie portaient sur les tranches des traces de beurre ou de graisse quelconque. La cliente n'en revenait guère et restait avec son magnifique portefeuille ouvert dans une muette contemplation devant des pièces de monnaie graisseuses. Enfin, prenant son parti, elle appelle le commis: "ayez donc l'obligeance, lui dit-elle, d'enlever la graisse qui entoure ce "change"; je ne puis me résoudre à l'emporter dans mon portefeuille."

Pensez-vous que la dame retourne jamais dans le magasin où les commis ne connaissent pas l'usage de l'eau et du savon? Nous ne le pensons pas.

On perd souvent des clients pour bien moins que cela.

La propreté est un qualité qu'il ne faut jamais négliger, mais, en affaires, elle est absolument indispensable chez ceux qui veulent faire de leur commerce un succès.

MORT DE Mme DESCHENES

Nous apprenons avec peine et nous avons le regret d'annoncer aujourd'hui la mort de Madame Deschênes, née Caroline Langlais, mère de notre excellent collaborateur et ami, M. Louis Deschênes, de Québec.

Madame Deschênes est morte presque subitement le 20 courant.

Nous offrons à M. Deschênes et à sa famille dans le deuil, l'expression de notre profonde condoléance.

LA REUNION DES EPICIERS EN GROS

L'ASSEMBLEE annuelle de la Dominion Wholesale Grocers' Guild, qui est la fédération de toutes les associations [ou guilds] locales des différentes cités du Canada, a commencé mercredi, le 24 courant, pour se continuer le lendemain.

La réunion était absolument privée et s'est ouverte sous la présidence du président de la Dominion Guild, M. H. Laporte, maire de Montréal. M. J. Stanley Cook, du Board of Trade de Montréal agissait en qualité de secrétaire. Le premier vice-président, le colonel Davidson, de Toronto, a été empêché de venir à l'assemblée, le second vice-président, M. H. C. Beckett, de Hamilton, était présent.

Le Président a ouvert l'assemblée par un discours dans lequel il a souhaité la bienvenue aux délégués et il a été procédé à la nomination des sous-comités pour la préparation de rapports sur les questions à examiner par la convention.

Les délégués du dehors ont été reçus par les membres de la Montreal Wholesale Grocers' Association qui leur a offert le soir un banquet au Windsor.

Parmi les délégués du dehors nous citerons:

M. M. John Sloan, Toronto; F. W. Humphrey, Toronto; W. C. Cross, St-Jean, N. B.; Charles H. Peters, St-Jean, N. B.; George E. Barbour, St-Jean, N. B.; J. Scott Chisholm, Halifax; Mortimer Smith, Halifax; R. M. Symonds, Halifax; John Garvey, jr, London; J. F. Smyth, Windsor, Ont.; Wm. Turnbull, London; Wm. Logan, Toronto; A. G. Olive, Brantford; Richard Turner, Québec; A. G. Osborne, Hamilton; K. Mackenzie, Winnipeg; W. Ince, jr, Toronto; A. M. Smith, London; S. M. Kenney, Belleville; T. B. Escott, London; H. C. Beckett, Hamilton; H. Blain, Toronto; Thos. Kinnear, Toronto; St-Clair Balfour, Hamilton; L. E. Dubuc, Chicoutimi.

* * *

Dîner annuel offert aux délégués de l'Association des Epiciers en Gros du Canada par l'Association de Montréal, à l'Hôtel Windsor, mercredi le 24 février 1904, sous la présidence de M. H. Laporte, président de l'Association des Epiciers en Gros du Canada.

En l'absence de M. L. E. Geoffrion, président de l'Association des Epiciers de Gros de Montréal, qui ne pouvait assister au banquet de l'Association à cause de son deuil récent, M. H. Laporte, président de l'Association du Dominion présidait le banquet. M. Albert Hébert de la maison Hudon, Hébert & Cie, ex-président de l'Association de Montréal, remplissait les fonctions de vice-président.