

damner de telles ententes, encore faut-il que le texte de la loi le dise.

Aux Epiciers de gros s'étaient joints des délégués des droguistes en gros et de l'Association des Marchands-détailliers du Canada; cette délégalion s'est présentée à Ottawa et a été reçue en audience, par Sir Wilfrid Laurier et l'hon. Chas. Fitzpatrick.

M. Honoré Gervais, député de Montréal (St-Jacques), s'est fait d'abord leur introducteur et leur interprète, puis ils ont eux-mêmes exposé leur grief et ils ont demandé que la loi sur les combines soit amendée, et en donnant au mot "indument" qui s'y trouve, une définition plus précise qui ne laisse aucune ambiguïté.

D'après le texte actuel de la loi, toute entente entre deux ou trois marchands, pour maintenir certains prix sur une base laissant un bénéfice raisonnable, peut faire l'objet d'une poursuite au criminel.

Ce n'est pas évidemment l'intention de la loi, qui entend ne punir que les combinaisons élevant les prix plus que de raison en exploitant le public, mais pour qu'elle soit appliquée dans cette intention, il leur a paru nécessaire de la faire indiquer clairement dans le texte.

Parmi les délégués, on remarquait: M. Albert Hébert, de la maison Hudon, Hébert et Cie, président de l'Association des Epiciers de gros; M. L. E. Geoffron, de la maison L. Chaput, Fils et Cie; M. Hugh Blain, de Toronto; M. Archibald Miller, de Lévis; M. H. W. Kitchen, de Kingston; M. D. W. Role, M.-P., de Winnipeg; M. E. N. Toowern, secrétaire de l'Association des Marchands-Détailliers du Canada.

Sir Wilfrid a promis que le gouvernement prendrait les représentations de ces messieurs en sérieuse considération.

#### SUBSTITUTION DE MARCHANDISES

Quand un manufacturier découvre un procédé, une recette, une formule ou un tour de main pour perfectionner, améliorer ou heureusement modifier un produit quelconque, il donne généralement à ce produit ainsi amélioré ou mieux préparé que les produits similaires, une désignation spéciale, ou bien il ajoute son propre nom au nom générique du produit.

De cette façon l'acheteur, commerçant ou consommateur, quand il demande, par exemple, le Savon "Soleil" ou le Sirop de Merisier de "Vignau", la raison de se plaindre si son fournisseur lui envoie aus lieu et place de ce qu'il a demandé le Savon "Jupiter" ou le Sirop de Merisier de Vignand. En formulant sa demande l'acheteur avait en vue une marque spé-

ciale de Savon ou de Sirop, marque clairement désignée et ce n'est pas cette marque qu'il reçoit.

Le marchand ainsi traité se plaint à son fournisseur. Celui-ci se reporte à la commande que lui a adressée son voyageur; la commande porte bien Savon "Jupiter" et Sirop de "Vignand", le fournisseur répond donc qu'il n'a fait qu'exécuter l'ordre transmis par le voyageur, qu'il n'a pas fait erreur, mais que néanmoins, il va correspondre avec son voyageur pour tirer l'affaire au clair.

Voici ce qui s'est passé: le voyageur sait que sa maison a l'agence directe du savon de la marque Jupiter et du sirop de Vignand. Sa maison a plus de profit à vendre ces deux marques que n'importe quelle autre marque similaire et elle écrit sans cesse à ses voyageurs: "Possédez le savon Jupiter."—"Vendez le sirop Vignand."—

"Pourquoi ne vendez-vous pas autant de savon Jupiter que de savon Soleil."—"Il n'y a pas de raison au monde pour que vous ne vendiez pas plus de savon Jupiter que de savon Soleil", etc., etc... Toutes les lettres de la maison à ses Voyageurs ont quelque phrase impérative de ce genre.

Il offre du sirop Vignand et on lui demande le sirop Vignau. Ce dernier est connu, on en sait l'usage et l'emploi, il a fait ses preuves et il est bien annoncé. Le vendre n'est qu'un jeu pour le détailler, aussi pourquoi voudrait-il tenir le sirop Vignand? Sa clientèle ne le lui demande pas. Il en achètera si ses clients lui en demandent.

— Il est "tout aussi bon", dit le voyageur; il est "même meilleur" que l'autre et il vous coûte un peu moins cher, vous le vendrez avec plus de profit.—Ca prend ou ça ne prend pas auprès du marchand. En tout cas, le voyageur fait son métier; jusque là, il n'est pas à blâmer.

Mais où il mérite de l'être, c'est quand, de lui-même, il écrit dans la commande sirop Vignand, alors que son client lui demande la marque Vignau; en un mot, quand il fausse l'ordre qui lui a été donné.

En agissant ainsi, il mécontente son client et s'expose à une sévère réprimande de ses patrons. Sa maison lui dit bien de pousser la vente d'une marchandise désignée, mais jamais elle ne lui conseillera de substituer dans un ordre cet article à un article similaire qui lui est spécialement désigné.

Un voyageur, quand il n'obtient pas de succès avec un article que sa maison veut pousser, doit dire franchement à ceux qui l'emploient les causes de son insuccès.

Sa maison avisera aus mesures à prendre, mais elle ne saurait l'approuver: quand il mécontente ses clients, en substituant dans un ordre une marchandise à une autre.

#### LE TENEUR DE LIVRES

Le teneur de livres, comme le nom l'indique, est celui qui tient les livres d'une maison d'affaires, en premier lieu les livres concernant le Doit et l'Avoir.

Bien que le teneur de livres doive faire preuve d'intelligence et que l'expert en tenue de livres doive avoir une habileté plus qu'ordinaire, ce travail est un travail d'écritures et en quelque sorte mécanique. L'esprit du teneur de livres est loin d'être confiné au travail qu'il fait, mais la routine de ce travail a une influence retardatrice sur le développement de l'esprit et a une tendance à porter celui-ci vers des méthodes mécaniques.

Cette condition offre un contraste avec les autres situations qu'un homme peut occuper, situations dans lesquelles il est obligé de se tenir en contact avec ses confrères, et où il réussit ou non suivant sa capacité à saisir les conditions changeantes des affaires, à mesure qu'elles se présentent.

La profession de teneur de livres tient un homme au courant des affaires intérieures de sa maison, et le met en possession de faits très précieux qui lui permettent de se faire une opinion sur les affaires particulières inscrites dans ses livres. La tenue des livres devrait donc être un entraînement qui serve de base au teneur de livres pour devenir plus tard propriétaire d'une maison de commerce. Mais l'histoire est là pour prouver qu'en général les teneurs de livres n'arrivent jamais au rang de patron ou d'associés.

Les teneurs de livres ordinaires, ne sont que des commis et ils resteront commis tant qu'ils n'arriveront pas à être chefs de la comptabilité ou s'ils n'ont pas d'autres fonctions à remplir, en outre de leur tenue de livres. Ils occupent une position inférieure et ne saisissent pas généralement une occasion d'exercer leur jugement en dehors des écritures qu'ils font.

Remarquez que je ne parle ici que des teneurs de livres, qui ne font pas autre chose que de tenir les livres, et non de ceux qui ont d'autres fonctions, des chefs de bureau, des surintendants ou des chefs de comptabilité, qui, outre la comptabilité qu'ils ont à tenir, ont un poste de responsabilité qui leur donne une voix consultative dans l'administration.

Deux voies principales s'ouvrent devant le jeune employé de bureau: le service actif et la tenue des livres ou travail des écritures.

Un talent extraordinaire se fera sûrement remarquer. Peu importe le point de départ, les capacités porteront leurs fruits même dans les plus mauvaises conditions; il ne faut qu'une lé-