

à l'aide des billets de ses clients, obtenir le crédit qu'il accorde lui-même si volontiers au détailleur, c'est mal reconnaître ses services que de lui refuser de signer un billet pour le montant dû et à l'échéance convenue ou établie par les usages.

Il faut que le marchand de détail sache bien que le marchand de gros a besoin du dit billet et qu'il ne le demande pas uniquement pour avoir une reconnaissance de la dette.

C'est très bien de répondre à son fournisseur: "j'enverrai mon chèque à l'échéance". Mais là n'est pas le point pour le fournisseur. Il lui faut un titre de créance qui lui permette d'obtenir ailleurs et tout de suite, s'il le veut, l'argent qu'il a avancé à son client sous forme de marchandises.

Quand l'échéance arrivera, mais pas avant, le signataire aura à payer son billet. Il n'en résulte donc pour lui aucun inconvénient.

Au contraire, en refusant de signer les billets qui lui sont envoyés ou demandés, le marchand s'expose, ou peut s'exposer à des désagréments dont le plus à redouter est celui de perdre la confiance de ses fournisseurs.

Si le marchand de gros a suffisamment de confiance dans son client pour lui avancer des marchandises, ce dernier n'a rien à perdre à s'engager à payer cette marchandise alors que le jour du paiement sera arrivé. Il a tout à gagner en agissant loyalement et convenablement avec son fournisseur. Son crédit n'en sera que meilleur et il peut être assuré que, s'il a besoin de quelque faveur, son fournisseur sera toujours prêt à la lui accorder quand il le pourra.

Quand un marchand de gros a une bonne opération à proposer à ses clients, un lot avantageux à offrir, on peut être assuré qu'il s'adressera tout d'abord à ceux qui eux-mêmes le traitent bien.

Il y a tout avantage à se faire bien noter chez son fournisseur. On note mal ceux qui refusent de signer des billets alors qu'ils le doivent faire.

Changement d'adresse

MM. MeaKins, Sons & Co, manufacturiers de brosses et de balais ont transféré leurs bureaux et magasins au No 59 de la rue St Henry à Montréal.

Nous attirons l'attention des producteurs de beurre sur l'avantage pour eux d'envoyer leurs produits en consignation, au moins jusqu'à ce que soit arrivée la saison d'exportation. La production est d'ailleurs peu importante pour le moment; les petits lots ne valent pas la peine que les fabricants se déplacent et fassent des frais de voyage qui augmentent le prix de revient du beurre.

MM. St Arnaud & Clément ont une clientèle qui leur permet d'écouler le beurre qu'on voudra bien leur consigner aux meilleures conditions du marché.

Voir leur annonce d'autre part.

LE GROS ET LE DÉTAIL

Dans Ontario, sur l'initiative des marchands de ferronneries de détail, il vient de se former une Association embrassant des détailliers de tous les genres de commerce dont le but est de se liguer contre les marchands de gros quels qu'ils soient qui vendent directement aux consommateurs.

Nous savons qu'à Montréal, pareille initiative vient d'être prise, mais par les marchands de gros eux-mêmes. Un certain nombre de commerçants en gros se sont entendus et ont donné ordre à leurs voyageurs d'engager les marchands de détail à former une Association similaire dans la province de Québec.

LE PRIX COURANT déplorait encore dernièrement l'injustice que commettent envers les marchands de détail, les marchands de gros qui vendent directement aux non-marchands. Il ne peut donc qu'applaudir au projet d'Association dont nous venons de parler. LE PRIX COURANT se permet en même temps de féliciter les marchands de gros qui provoquent le mouvement et protègent ainsi les intérêts de leurs clients.

NOTEZ VOS ECHEANCES

Prenez toujours note de vos billets et de leur échéance et tous les jours consultez le livre dans lequel vous les avez notés.

Nous conversions ces jours derniers avec un commerçant dont le nom est connu dans le Canada entier, il a eu dans les affaires des débuts modestes et possède aujourd'hui une fortune bien établie.

Tout en causant, nous lui avons demandé à quoi il attribuait ses succès en affaires.

Voici, nous dit-il: "A mes débuts, j'avais avec moi cinq employés seulement — il en a maintenant quelques dizaines — j'ai compris que je ne pouvais progresser qu'en établissant solidement mon crédit auprès de mes fournisseurs et des banques. Je notais les billets que je signalais dans un petit livre, je le consultais tous les jours, je connaissais sans cesse mes obligations et me tenais toujours prêt pour l'échéance. Mes billets étaient toujours payés le jour où ils devenaient dus et je ne contractais aucune obligation nouvelle avant d'avoir assuré le paiement de mes anciennes. De cette façon, mon crédit s'établit rapidement et les banques l'une après l'autre se mettaient à ma disposition recherchant mon compte et m'of-

frant crédit. C'est à cette cause que j'attribue mes succès en affaires.

Combien de marchands auraient besoin de suivre mon exemple!

ANNULATION DE COMMANDES

Voici un sujet déjà traité dans le "Prix Courant" qui ne manque pas de préoccuper le commerce de gros. Tous les ans, en effet, il se produit des plaintes bien justifiées contre un mal qui n'a pas sa raison d'être, car rien ne saurait le justifier.

Il arrive souvent que les marchands-détailliers en prévision d'une hausse possible sur un article passent à leurs fournisseurs des ordres importants pour cet article. Un jour, c'est sur des tomates en conserves, un autre jour ce sera sur les clous ou fers en barres, un autre fois ce sera le sucre que le détailleur achètera en lots ronds.

Ces achats en vue d'une hausse sont des achats en spéculation, c'est-à-dire offrant des risques; ils n'ont absolument rien de reprehensibles en eux-mêmes et se font continuellement du haut en bas de l'échelle commerciale. Acheter en baisse et vendre en hausse, c'est là tout le secret de la spéculation, c'est la science même du commerce.

On se trompe parfois: on comptait sur une hausse et la hausse se fait attendre, quand ce n'est pas la baisse qui survient. Avant d'acheter en spéculation, il faut donc réfléchir et ne pas compromettre, en vue d'un profit problématique et quelquefois bien mince, son avenir entier.

Nous savons que certains marchands ne s'inquiètent pas pour si peu. Les prix viennent-ils à baisser ou restent-ils stationnaires, il écrit sans plus de façon à son fournisseur d'annuler sa commande en partie quand ce n'est pas en totalité.

Si son fournisseur ne se rend pas de suite et avec bonne grâce à sa demande, le détailleur ne se gêne pas d'en témoigner son mécontentement.

Le marchand qui agit ainsi le fait souvent, nous voulons bien le croire, par ignorance des opérations commerciales. Il devrait savoir que le commerçant en gros est dans la nécessité, quand il reçoit des ordres, d'acheter lui-même la marchandise et quand des demandes lui viennent pour des lots considérables il lui faut acheter de grandes quantités de marchandises, il lui faut se couvrir; en un mot, se protéger contre une hausse possible.

Dans ces conditions, le marchand