

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

du Commerce, de la Finance, de l'Industrie,
de la Propriété foncière et des Assurances.
Bureau: No. 82, rue Saint-Gabriel, Montréal.

ABONNEMENTS:

Montréal, un an \$2.00
Canada et Etats-Unis 1.50
France fr. 12.50

Publié par
La Société de publication commerciale,
J. MONIER, Gérant.

MONTREAL, 15 JUN 1888.

QUESTION LÉGALE

Le jugement qui vient d'être prononcé par la Cour Supérieure, à Montréal, dans la cause de Sylvestre, vs. Davie, a fourni au *Moniteur du Commerce* l'occasion d'avouer son ignorance de notre droit commercial.

Voici cet aveu que nous reproduisons dans toute sa naïveté et sans regretter de faire un petit bout de reclame au confrère;

Une décision vient d'être rendue en Cour Supérieure, ici, dans une cause de Sylvestre contre Davie, qui dérange passablement nos idées sur la responsabilité des membres d'une société commerciale vis-à-vis de ses créanciers. Voici les faits: Un M. Parsons, de Montréal, commerçant, avait reçu à titre de prêt, de M. Davie, une somme de trois mille piastres, pour laquelle il devait payer un intérêt annuel de cinq pour cent; de plus, une des conditions de la mise de fonds de M. Davie était que, advenant la discontinuation du commerce de M. Parsons et après le paiement de toutes ses dettes les profits réalisés devaient être partagés entre eux; en outre, rien dans le greffe des tutelles n'indiquait qu'il y eut une société entre Parsons et Davie. En réalité aucun acte de société n'existait entre eux. Dans les livres de compte de Parsons, le montant d'argent avancé par Davie apparaissait au crédit de ce dernier comme une créance ordinaire de prêt d'argent, mais n'apparaissait nullement au compte de Parsons.

D'après ce qui précède, on serait porté à croire que le tribunal aurait du ne pas considérer la position de Davie comme celle d'un associé; c'est le contraire qui est arrivé. Dans la cause mentionnée plus haut, la Cour a jugé que Davie devait être responsable à titre d'associé de Parsons, et a ainsi admis la doctrine "un prêteur qui fait un prêt d'argent à un marchand pour aider ce dernier à maintenir son commerce, s'il est mentionné dans les conventions du prêt, que le prêteur aura droit, à une part des profits pour se rembourser de son prêt, ce dernier sera considéré comme associé."

Cette doctrine renverse nos notions sur les responsabilités, et nous avons hâte de connaître sur ce sujet l'opinion du tribunal supérieur où M. Davie en a appelé de la curieuse décision qui le frappe.

La doctrine qui renverse les notions du *Moniteur* sur les responsabilités (??) n'est cependant que l'application pure et simple de l'article 1881 du Code Civil qui dit:

La participation dans les profits d'une société entraîne avec elle l'obligation de partager dans les pertes.

Ce principe fondamental de notre droit en ce qui concerne les sociétés souffre deux exceptions, qui sont régies par des dispositions spéciales: 1o la société par actions, où chaque associé ou actionnaire n'est responsable que jusqu'à con-

currence du montant des actions qu'il a souscrites; et 2o la société en commandite ou à responsabilité limitée, qui participe des sociétés par actions et des sociétés générales; un ou plusieurs des associés étant responsables généralement et les autres n'étant responsables des pertes que jusqu'à concurrence de leur mise de fonds.

Le jugement de la Cour, dans la cause en question, a été que Davie devant partager dans les bénéfices, était aussi tenue de partager dans les pertes, ou, en d'autres termes, devenait purement et simplement un associé de Parsons. L'omission de la formalité d'une déclaration au greffe, au lieu d'améliorer la situation de Davie ne fait que l'aggraver, puisqu'elle le rend passible de l'amende de \$200 imposée par le statut.

M. Davie avait un moyen bien simple d'éviter toute responsabilité vis-à-vis les créanciers de Parsons, il n'avait pour cela qu'à faire la déclaration au greffe prescrite par l'Acte des Sociétés en Commandite et contenant les énoncés énumérés à l'article 1875 du Code Civil.

GROS ET DETAIL

Nous recevons assez souvent la confiance de marchands détailliers qui se plaignent de la concurrence que leur font certaines maisons de gros où l'on ne se fait aucun scrupule de vendre des marchandises, en lots ou quantités de détails à tous ceux qui ont quelques relations, soit relations d'affaires, soit simplement relations sociales, voisinage ou camaraderie, avec quelqu'un des patrons ou des principaux commis.

Nous savons qu'il est difficile quelques fois de refuser cette faveur à un parent ou à un ami. Mais nous prions messieurs les marchands de gros de réfléchir que toute vente de détail ainsi faite est une injustice commise envers leur clientèle. Le détaillier se crée à force de travail une clientèle; il achète chez le marchand de gros la quantité de marchandises qu'il croit pouvoir écouler parmi sa clientèle. Or voici que parmi ses clients, il s'en trouve un, homme de commerce, ou de profession, capable de payer le prix du marché et de payer comptant. Il vient chez le détaillier, se fait montrer une étoffe de \$3.00 la verge. Il ne l'achète pas, se disant mon ami, un tel marchand de gros, va me vendre la même étoffe à meilleur marché. De fait, il se rend chez son ami, qui lui vend huit ou dix verges de la même étoffe à \$2.00.

Et le résultat est celui-ci: Le détaillier a perdu, par la faute de son fournisseur, d'abord la vente de huit ou dix verges d'étoffe, puis le profit brut de \$8 à \$10, qu'il aurait fait sur cette vente. Le marchand de gros y a-t-il gagné quelque chose? Non. S'il n'eut pas vendu à son ami, l'ami serait allé chez le détaillier et y aurait fait ses emplettes; le détaillier à son tour serait venu se réassortir chez le marchand de gros qui lui aurait vendu la même quantité d'étoffe le même prix.

Le détaillier, en faisant son premier achat, avait calculé sur la vente à ce client, et, cette vente manquée, voilà une marchandise qui va lui rester sur les bras. Sans la complaisance du marchand de

gros, il aurait écoulé une partie de son stock, il aurait réalisé une certaine avance qui après déduction de ses frais généraux, serait devenue un bénéfice pour lui. Il aurait aussi pu faire face à l'échéance de sa facture ou de son billet.

La complaisance gratuite du marchand de gros l'a empêché de tout faire cela; et cependant, si le détaillier n'est pas prêt à payer sa facture ou son billet, ses marchandises restant encore intactes sur ses rayons, le marchand de gros menacé de le poursuivre ou de le mettre en faillite, par ce qu'il n'aura pu faire face à ses échéances.

Encore si le marchand de gros vendait au prix du détail, il y aurait quelque bénéfice pour lui, et l'acheteur voyant qu'il n'y gagne rien, prendrait bien vite l'habitude de s'adresser au détaillier dont le magasin serait plus à sa portée.

Ce que nous dirons du commerce de marchandises sèches peut s'appliquer à tous les autres; épicerie, ferronneries, etc. La vente au détail par les marchands de gros est injuste pour le détaillier dans toutes les branches de commerce, et cette injustice est plus ou moins pratiquée dans toutes.

Que le marchand de gros se rappelle que la prospérité de ses affaires dépend absolument de la prospérité des affaires de ses clients dans le détail, et il comprendra qu'en vendant au détail, non seulement il nuit à sa clientèle, mais qu'il nuit aussi à son propre commerce.

AUX FROMAGERS ET AUX BEURRIERS.

Nous nous mettons, à titre purement gratuit, à la disposition de nos abonnés pour tous les renseignements dont ils pourraient avoir besoin entre la réception du supplément et celle du journal lui-même. Nous répondrons, soit par lettre, soit par télégraphe à toutes les questions qui nous seront posées, avec la plus grande diligence et en contrôlant nos informations avec le plus grand soin. On voudra bien, seulement, nous faciliter la correspondance en nous envoyant un timbre-poste pour la réponse.

UN NOUVEAU DEBOUCHE.

Le consul anglais de Vera Cruz, Mexique, M. Gordon parle dans son rapport officiel des maisons en bois portatives comme un article d'importation très lucratif. Quoique en général le tarif soit très élevé au Mexique les maisons portatives en bois ou fer sont en si grande demande qu'elles sont admises sans droits. Les maisons de bois toutefois sont préférées à cause de la chaleur du climat. Cependant la difficulté pour en obtenir est si grande que l'on voit des artisans et des paysans à l'aise vivre dans des maisons de bois à peine ébauchées, ou bien dans des huttes construites de poteaux et de cannes à sucre. Evidemment ils seraient heureux de pouvoir se procurer quelque chose de mieux. M. Gordon ajoute que les maisons qui s'adaptent le mieux pour ce pays semblent être celles construites en deux chambres avec portique spacieux, des corniches formant une espèce d'auvent

et la couverture assez haute pour procurer une bonne ventilation.

Toutes les parties doivent être construites de manière qu'elles s'adaptent facilement entre elles et qu'elles puissent se transporter aisément à l'endroit indiqué soit en chemin de fer ou en voiture. Les châssis ne doivent pas être trop grands et ajuster sans moulures afin qu'on puisse les emballer sans frais coûteux.

M. Gordon dit qu'on préfère les couvertures en bois et chaumes aux couvertures en fer ou bois seulement et il suggère qu'il serait très avantageux d'employer du bois imprégné par certains procédés chimiques afin de le rendre capable de résister à l'eau, au feu et aux insectes, sans augmenter de beaucoup le prix de la maison.

Ces informations peuvent être considérées comme faisant autorité étant incorporées dans le rapport officiel d'un consul anglais.

Mais ces maisons ne sont pas requises seulement au Mexique, elles sont en demande dans certains endroits de l'Amérique du sud et dans les Antilles. Une fois introduites et parfaitement adaptées aux exigences locales, elle peuvent devenir une source d'industrie lucrative. Le Canada devrait à notre avis ne pas laisser échapper cet occasion de pouvoir lutter avec avantage contre les autres pays.

LES MARCHES DU BEURRE

On fait très peu de beurre dans les pays chauds; on en consomme d'ailleurs beaucoup moins que dans les pays froids ou tempérés. Les principaux marchés pour le beurre sont, en somme, les pays où on peut le produire aisément; ainsi pour nous, notre marché, après le marché local, serait l'Angleterre dont la population en fait une grande consommation. Or comme la superficie de terre cultivable y est très restreinte en proportion de la population, l'Angleterre ne produit qu'une petite quantité de beurre qu'elle consomme.

Elle en importe un peu de bien des pays; mais ses principaux fournisseurs sont, par ordre de qualité, le Danemark, la France, la Hollande, l'Irlande, les Etats-Unis et le Canada.

Du Danemark viennent les beurres les plus estimés. Ce petit pays resserré entre la mer du Nord et les détroits qui unissent la Baltique à l'océan, a perfectionné d'une manière extraordinaire l'outillage et les méthodes de fabrication du beurre. C'est de là que nous est venu le séparateur de la crème au moyen duquel on sépare instantanément la crème du petit lait, sans être obligé d'attendre la séparation naturelle que produit la fermentation. Le beurre du Danemark est fabriqué principalement dans des beurrieres.

En Hollande et en Normandie, c'est surtout le beurre de ferme que l'on exporte; les beurrieres y sont peu connues; mais les fermières y excellent à faire d'excellent beurre et ne négligent aucun moyen pour améliorer cet article. La qualité des pâturages influe aussi considérablement sur la qualité du beurre. Ainsi le beurre qui a le plus de vogue en France et qui est presque un article de luxe dans les pays où il est exporté, c'est le