

entre votre prix habituel et votre prix de coût représente la somme de profits que vous réalisez sur vos marchandises et comme conclusion que vos profits sont énormes et que vos prix de vente sont trop élevés. Votre magasin sera coté par votre client comme un "magasin cher" et la conséquence sera qu'il passera à l'avenir devant votre porte sans en franchir l'entrée.

Si vous annoncez que vous vendez quelques articles au prix coûtant et que vous ne le faites pas réellement, quelle heureuse chance vous donnez à votre concurrent de prouver soit que vous achetez trop cher vos marchandises et que par conséquence vous devez vendre cher soit que vous agissez malhonnêtement en ne faisant pas ce que vous prétendez faire dans vos annonces.

Le prix coûtant tel que le comprend le public n'est pas le même que celui du marchand. Le public n'entend par prix coûtant que le prix payé au manufacturier ou au jobber par le marchand détaillier tandis que ce dernier doit inclure dans le prix du coût les frais de transport, de manutention, de vente, de livraison, en un mot tous les frais qui incombent à la marchandise.

Et quand vous vendez la marchandise au prix coûtant réel du marchand et non celui que comprend le public, vous vous trouverez encore en perte si à vos dépenses réelles et directes pour les marchandises offertes en vente vous n'avez pas ajouté un tant pour cent pour couvrir les frais généraux du magasin, l'intérêt du capital engagé, etc...

En fin de compte, il est dangereux d'annoncer une vente au prix coûtant et il est non seulement légitime mais de droit pour un marchand de prélever sur ses ventes un bénéfice raisonnable.

LA VENTE DU LAIT

Pour éviter les condamnations

Trois épiciers de Montréal ont été condamnés cette semaine pour avoir offert en vente du lait trop pauvre. Ils ont répondu à l'accusation qu'ils avaient vendu le lait tel qu'il leur avait été livré par leurs fournisseurs. Nous ne doutons nullement de leur bonne foi et nous affirmerions volontiers qu'il n'ont pas mis d'eau dans leur lait. Est-ce à dire, en ce cas, que nous rejeterions la faute sur les laitiers fournisseurs? Nous nous en garderons bien et tiendrons les laitiers pour fournisseurs de bon et excellent lait absolument naturel et riche en crème.

Comment expliquer alors que la Cour ait pu sévir contre les épiciers qui ayant reçu un lait pur et vendable, au sens de la loi ainsi que des règlements municipaux, l'ont vendu sans y rien ajouter ou retrancher?

De la façon la plus simple.

Personne n'ignore que le lait étant au repos, la crème a une tendance à monter à la surface; quand la ménagère veut tirer de son lait une partie de la crème, elle sait qu'elle n'a qu'à la récolter au moyen d'une cuiller en passant cette dernière sur la partie supérieure du lait, la crème étant la partie la plus légère du liquide.

Si les trois épiciers qui viennent d'être condamnés avaient un instant songé à ce que tout le monde sait, il est très probable qu'ils auraient pris les mesures qui s'imposent quand on ne veut pas s'exposer à être trouvé en défaut à la visite inopinée d'un inspecteur et quand on veut servir ses clients également.

Il est clair qu'en versant le lait par le haut du vase la crème part la première et les premiers clients sont bien servis, trop bien servis en comparaison de ceux qui viennent ensuite.

Si le détaillier a soin d'agiter la masse convenablement avant de servir chacun de ses clients, il répartira également la crème dans tout le liquide, ses clients seront tous bien traités et l'inspecteur pourra venir quand il voudra, il trouvera le lait absolument naturel, pourvu toutefois qu'il n'ait pas été intentionnellement adouci.

Nous oserions presque affirmer que la plupart des condamnations prononcées l'ont été contre ceux qui ont été simplement négligents dans leur manière de traiter le lait et que peu de laitiers se rendent coupables de fraude réelle.

Si les inspecteurs passaient chez les débiteurs de lait alors que les vases sont encore pleins il n'y aurait que bien rarement matière à condamnation, mais comme le lait est une marchandise qui se vend dès l'ouverture du magasin, il y a beaucoup à présumer que la crème est déjà distribuée quand l'inspecteur prélève l'échantillon qui doit assurer la condamnation du débiteur.

Le meilleur moyen d'éviter toute surprise désagréable est de ne tirer le lait à débiter que de canistres ayant un robinet dans le bas et de ne tirer le lait que par ce robinet, l'ascension de la crème trouve un obstacle dans l'écoulement du liquide par le bas; les clients seront également servis et l'inspecteur pourra prélever ses échantillons à l'heure qui lui conviendra, le commerçant honnête qui a un fournisseur honnête ne sera jamais inquiété.

LES FAILLITES AU CANADA

La feuille de Bradstreet rapporte pour les neuf mois terminés de l'année courante 851 faillites au Canada pour un passif total de \$6,300,413. Pour la période correspondante de l'an dernier il y avait eu 1041 faillites pour un passif total de \$9,376,455. Il y a donc eu, en faveur de

l'année courante une diminution de 190 dans le nombre des faillites et de \$3,076,082 dans le montant du passif, soit respectivement une diminution de 19.2 p. c. et 32.8 p. c.

Proportionnellement, les créanciers des faillis ont subi des pertes légèrement plus fortes en 1902 qu'en 1901, car en 1901 l'actif des faillis représentait 44.37 p. c. du passif, tandis qu'en 1902 le montant de l'actif est de 43.75 p. c. du passif.

Voici par provinces, comment se répartissent les diminutions:

| | Nombre | Passif |
|-------------------------|--------|-----------|
| Ontario..... | 46 | 887,619 |
| Québec..... | 65 | 860,415 |
| Nouveau-Brunswick... | 29 | 1,294,250 |
| Nouvelle-Ecosse..... | 22 | 72,474 |
| Ile du Pr. Edouard..... | 1 | 4,175 |
| Manitoba..... | 28 | 198,755 |
| Terr. Nord Ouest..... | 4 | 48,305 |

Le territoire du Yukon a eu cette année 3 faillites avec un passif de \$16,500.

La Colombie Anglaise a eu 2 faillites de plus qu'en 1901, soit 77, au lieu de 75 et le total du passif a été de \$1,130,791, dépassant de \$273,441 le passif de 1901.

UNE RECLAME ORIGINALE

Un magasin de nouveautés de Chicago vient d'inaugurer un nouveau mode de réclame pour la vente des jouets. Il a fait aménager devant son magasin un parc en miniature et une salle de jeux pour enfants, où ceux-ci peuvent gratuitement se livrer à toutes sortes de jeux.

Les enfants jouent donc pendant que les mamans font leurs emplettes. Mais, quand il s'agit de s'en aller, l'enfant ne veut plus se séparer de son jouet; il faut donc, pour éviter les cris, acheter le bibelot en question — et tout le monde, si non la maman, est content.

LE BEURRE MOUILLE EN ANGLETERRE

En réponse à une question qui lui avait été posée par le directeur du journal *The Grocer*, le ministre anglais de l'Agriculture vient de déclarer, par lettre du 30 août, qu'il accepterait une disposition législative interdisant la vente du beurre contenant plus de 20 0-0 d'eau, et n'autorisant la vente, au-dessus de 16 0-0 d'eau, qu'à la condition d'apposer une étiquette portant: "Beurre préparé (adulterated)."

ACCUMULATEUR EDISON

On rapporte qu'Edison a considérablement perfectionné son accumulateur. Dans une récente expérience, une automobile, pourvue d'une batterie de son système et montée par deux hommes, a parcouru une distance de 96 kilomètres sur une route difficile comportant des rampes de 2 à 12 0-0.

La même voiture couvrit un parcours de 156 kilomètres jusqu'à épuisement des éléments. On prend les dispositions industrielles nécessaires pour la fabrication dans de grandes proportions des éléments uniquement destinés à l'automobilisme.