

Commerce, Finance, Industrie

VOL. XXXV

VENDREDI, 3 AVRIL 1903

No 14

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES (*The Trades Publishing Co.*), au No 25 rue St-Gabriel, Montréal.

Téléphone Bell - Main 2547

Boîte de Poste - - - 917

PRIX DE L'ABONNEMENT :

Montréal et Banlieue - \$2.00

Canada et Etats-Unis - 1.50

Union Postale - - frs. 15.00

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir tels avis.

Une année commencée est dûe en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable **au pair** à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de "LE PRIX COURANT."

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements.

Adresser toutes communications simplement comme suit :

Le Prix Courant, Montréal.

TARIFS DE FRET

A la date du 1er avril les compagnies de chemins de fer remettent en vigueur les tarifs d'été.

Beaucoup de marchands attendent ce moment pour se faire livrer leurs marchandises et même pour passer les commandes qui devront garnir le stock ou plutôt le renouveler.

Ces marchands font évidemment bien de rechercher l'économie de transport, comme ils agissent sagement chaque fois qu'ils tendent à diminuer les charges qui grèvent la marchandise.

Mais l'expérience du commerce de gros est que parmi ces marchands qui semblent viser à l'économie, il en est qui font réellement des pertes sèches par manque de calcul ou de précaution.

Tous les ans, dans les premiers jours d'avril les maisons de gros reçoivent de leurs clients des lettres et même des télégrammes qui témoignent que ces clients manquent de marchandises. "Vous nous faites manquer des ventes", écrivent-ils, "en n'expédiant pas les commandes". Un autre dira: "Nous sommes au 8 avril, vous deviez m'envoyer mes marchandises le 1er et je n'ai pas encore d'avis d'expédition. Je manque de marchandises, envoyez immédiatement."

Tout cela est bel et bon, mais comme la plupart des marchands desservis par les compagnies de chemins de fer demandent livraison dès que les tarifs d'été sont mis en vigueur, il se produit dans toutes les branches de commerce les mêmes difficultés de pouvoir préparer toutes les expéditions pour le 1er avril, faute d'emplacement; de pouvoir manier toutes les marchandises à même date pour les sortir du magasin ou de l'entrepôt; de pouvoir obtenir assez de voitures pour charrier les marchandises aux stations et assez de chars pour les charger.

Personnel des magasins, voituriers, compagnies de transport sont tous sur les dents et sont incapables de pouvoir satisfaire tout le monde en même temps dans ces moments de presse qui, tous les ans, se renouvellent au 1er avril.

Le marchand doit donc se résoudre à attendre son tour, les commandes étant expédiées dans leur ordre d'entrée dans

les livres, c'est-à-dire dans leur ordre de date d'arrivée.

Nous avons dit plus haut que c'était parfois une erreur de calcul de rechercher l'économie du frêt. C'en est une quand le marchand pour économiser une différence qui, ne dépasse pas, pour certaines localités, 2 cents par 100 lbs, risque de perdre des ventes. Il n'est aucune sorte de marchandises qui ne puisse supporter une différence de frêt de 2 ou 3 cents par 100 lbs et laisser des bénéfices suffisamment appréciables pour n'en pas manquer.

Loin de nous l'idée de prétendre que le marchand doit négliger une économie de 2 cents, et même moins, sur un tarif de fret; il doit, au contraire, en profiter chaque fois qu'il en a l'occasion. Mais il ne peut faire réellement cette économie que, si d'autre côté, il ne s'expose pas à perdre plus que ce qu'il gagnerait sur le fret. Or, le mieux à faire est de ne commander pour livraison à tarif de fret réduit que les quantités de marchandises qui ne feront pas défaut dans le stock, c'est-à-dire celles pour lesquelles on pourra attendre sans inconvénient que la presse excessive des premiers jours d'avril soit passée.

La même observation s'applique aux marchands qui demandent livraison par le premier bateau de la saison de navigation. Les marchands qui sont desservis par bateaux à vapeur, et ceux surtout qui peuvent recevoir leurs marchandises par barges, réalisent des économies de fret bien plus sérieuses que leurs confrères qui ne peuvent recourir qu'aux chemins de fer comme transporteurs. Néanmoins ils ne doivent pas oublier que, pour les mêmes raisons que celles indiquées plus haut, tous les marchands ne peuvent recevoir leurs commandes par le premier bateau, car aucun n'a une capacité assez grande pour contenir les quantités de marchandises demandées par le premier départ.

Comme conclusion, nous répéterons que beaucoup de ceux qui comptent recevoir leurs marchandises dans la première huitaine d'avril, seront encore désappointés cette année, car il y a chez les commerçants de gros tant d'ordres à expédier qu'il est impossible de satisfaire tous les clients en même temps.