

CONCURRENCE DELOYALE

Nous apprenons de bonne source qu'une compagnie d'assurance américaine sur la vie a juré la mort d'une compagnie canadienne et qu'elle emploie systématiquement des moyens propres à étrangler une concurrente qui ne jouirait pas d'une confiance aussi grande auprès du public que la compagnie canadienne en question.

La compagnie américaine peut avoir pour elle ses millions, mais il lui manque quelque chose; le sens droit, par exemple.

Nous aurons probablement de plus amples explications à donner la semaine prochaine.

ATTENTION AUX COMMANDES

Dans le commerce de gros on nous a demandé à différentes reprises de signaler aux marchands détailliers la nécessité pour eux de bien désigner dans leurs commandes les marchandises dont ils ont besoin. Nous avons déjà attiré l'attention de nos lecteurs sur cette question et, si nous y revenons aujourd'hui, c'est encore sur la recommandation de commerçants en gros.

Le soin apporté par le détailleur en désignant exactement le genre de marchandises qu'il veut recevoir n'est pas perdu pour lui. S'il n'indique pas suffisamment soit la qualité, soit la grandeur, soit le largeur, soit le numéro, selon le cas, son fournisseur est fondé à croire que l'article demandé sans désignation spéciale, est l'article courant, celui qui se vend le plus généralement: c'est celui qu'il envoie.

A la réception de la marchandise, le détailleur constate qu'il reçoit des articles dont il n'a pas besoin; de là correspondance, réclamations, mécontentement et frais inutiles qu'un peu plus de soin aurait pu éviter.

C'est surtout aux époques du printemps et de l'automne, alors que le commerce est plus actif que le cas se présente; il faut noter que c'est également à ces époques que le commerce de gros est le plus occupé aux livraisons et que, par conséquent, il a le plus de hâte d'expédier les commandes pour ne pas se laisser déborder. C'est donc à ce moment que le marchand détailleur devrait apporter le plus d'attention dans la désignation des marchandises qu'il commande à son fournisseur.

L'EMBALLAGE DES MARCHANDISES

DESTINÉES AUX RÉGIONS
TROPICALES

Les exportateurs qui expédient des marchandises dans les régions tropicales pourront tirer profit des instructions données par l'*Indian Import and Export Journal*, relatives à l'emballage des produits destinés aux Indes et à tous les pays tropicaux en général. En premier lieu ce journal recommande de faire particulièrement attention à l'état humide de l'air, qui, aux Indes et dans les pays chauds, détériore nombre de marchandises fabriquées en Europe. Les tissus, les cuirs, les livres, la papeterie sont exposés à la moisissure, les armes, les articles de coutellerie et tous les objets en métal doivent être entourés de soins constants pour être conservés en bon état.

Il n'y a pas une marchandise sensible à l'action de la chaleur qui puisse être gardée un peu longtemps dans les entrepôts de l'Inde sans être endommagée. L'humidité de l'air agit de telle sorte que les tissus qui sont façonnés et vendus d'après des mesures données, que ces mêmes tissus, importés dans des régions différentes de l'Inde, se trouvent avoir aussi des longueurs différentes. A Bombay par exemple, les tissus de calicot épais non apprêté, exposés à l'air subissent des variations de longueur de 3 p. c. d'un jour à l'autre pendant le mois de février qui est le mois le plus chaud de l'année.

Il n'y a rien qui conserve aussi bien les articles en fer et en acier que des caisses fabriquées en *Baywood* (bois de Mahogani amer) ou en toute autre espèce de bois absorbant la chaleur, bien imprégnés, pendant la saison chaude, de cire de paraffine.

Ce mode d'emballage est tout aussi recommandable pour les expéditions de marchandises destinées à l'Amérique du Sud, aux Antilles, au Mexique, etc.

Fusils à Air

La maison L. H. Hébert va toujours de l'avant. Son département d'articles de sport reçoit tous les jours de nouveaux envois.

Nous avons vu hier et admiré les jolies carabines à air Markham de Plymouth, Mich., la plus ancienne, la plus grande manufacture de ce genre d'armes qu'il y ait aux Etats-Unis.

Voilà un article de sport pour faire la chasse aux petits oiseaux et aux chats du voisin. Cela ne fait pas de bruit et le tir est juste. Le détailleur ne les aura pas longtemps dans sa vitrine, les prix les mettant à la portée du plus grand nombre.

UNE ENQUETE sur un COMBINE

L'Association de la Presse du Canada s'est adressée au gouvernement fédéral pour dénoncer la combine des fabricants de papier.

Il y a, dans l'acte concernant les droits de douane du 29 juin 1897, un article qui permet au Gouverneur en Conseil, quand il a raison de croire qu'il existe une entente entre fabricants pour élever illégitimement le prix de marchandises aux dépens du consommateur, à autoriser un juge de la Cour Suprême à faire une enquête sommaire et un rapport au Gouverneur en Conseil sur l'existence d'une entente, d'un syndicat, d'une coalition, d'une association ou d'un pacte.

C'est en vertu de cet article de l'acte des droits de douane ci-dessus que le Juge Taschereau a été désigné pour faire une enquête sur le prétendu combine des fabricants de papier.

Le juge a fixé la date du commencement de son enquête au 28 mai courant. Tous les fabricants de papier ont été assignés pour comparaître à cette date au Palais de Justice de Montréal.

C'est la première fois, depuis la promulgation de l'Acte des douanes de 1897, qu'aura lieu une enquête au sujet d'une coalition dans le sens de cet acte.

Voici ce que dit l'article 18, § 3, du dit acte:

"Si le juge fait rapport qu'il existe un pareil syndicat, coalition, association, pacte ou entente, et s'il appert au Gouverneur en Conseil que les désavantages qui en résultent pour les consommateurs sont facilités par le droit de douane imposé sur un article similaire à son importation, — le Gouverneur en Conseil portera cet article sur la liste des articles admis en franchise, ou réduira le droit dont il est frappé de façon à donner au public l'avantage d'une concurrence raisonnable au sujet de cet article."

La loi n'impose pas de pénalité aux fauteurs de combine, elle les menace seulement, comme nous venons de le voir, de supprimer ou de diminuer les droits de douane en faveur du consommateur.

Le droit de douane sur le papier à imprimer est de 25 p. c. Il reste maintenant à savoir si la suppression du droit de douane changerait quoique ce soit à la situation actuelle, c'est-à-dire forcerait les fabricants à abaisser leurs prix de vente. Nous ne serions pas prêts à l'affirmer. Mais supposons un instant que notre pays, grand produc-