

tion dans laquelle la corporation doit lutter, la liste que nous publions d'autre part s'allongerait démesurément.

La corporation des épiciers de Montréal doit présenter à l'ennemi un front de bataille serré. Elle a pour elle le bon droit ; sa cause est juste et équitable, mais elle a besoin de parler haut et ferme en présence des agissements des pharmaciens.

L'union de tous les épiciers donnera à l'Association la force avec laquelle on brise tous les obstacles, c'est pourquoi nous demandons à nos amis qui n'en font pas encore partie de s'unir, sans tarder davantage, à leurs confrères de l'Association.

ANNULATION DES COMMANDES

Il arrive quelquefois qu'un marchand de gros ayant reçu une commande d'un de ses clients de campagne est avisé par lettre que la dite commande doit être annulée.

La plupart du temps, celui qui annule ainsi un ordre, le fait sans explication aucune.

Si le marchand de gros va au fond des choses, s'il veut avoir le cœur net des motifs qui ont pu causer le retrait de l'ordre, il apprend neuf fois sur dix que le voyageur d'une maison concurrente étant passé après son propre voyageur, le client a commis l'indélicatesse de montrer au voyageur du concurrent les prix convenus avec le premier voyageur.

Il est évident qu'un marchand qui annule une commande dans ces conditions ne peut passer pour un négociant sérieux. Nous comprenons le désir du marchand d'acheter dans les meilleures conditions possibles, c'est-à-dire au plus bas prix du marché, mais pour arriver à ce résultat, pas n'est besoin d'être indélicat.

Une commande donnée d'une part et acceptée de l'autre est un contrat qui lie les deux parties : acheteur et vendeur. Il faut un motif bien grave pour en arriver à la résiliation d'un tel contrat et un marchand qui, sans autre raison qu'une légère différence de prix obtenue après coup et par des moyens indélicats, annule un ordre régulièrement donné et accepté, fait un tort réel à sa réputation de commerçant.

Nous lui demanderons ce qu'il penserait d'un client qui, ayant acheté un objet chez lui, irait le montrer aux autres marchands de la localité en leur disant le prix qu'il l'a payé et le rapporterait ensuite sous prétexte que son concurrent lui vend le même article à un prix plus bas.

Le voyageur qui passe chez un marchand après la venue d'un collègue a tout intérêt lorsqu'il sait les prix faits par ce dernier, à baisser les siens. En opérant ainsi il laisse au marchand cette impression que la maison qu'il représente vend moins cher que ses concurrents et attire parfois, de cette façon, de nouveaux clients à sa maison.

Le voyageur n'est pas à blâmer, car son intérêt et celui de sa maison est de profiter de toutes les occasions et de toutes les circonstances qui peuvent augmenter la clientèle.

Mais le marchand n'a pas d'excuse quand il annule une commande dans les conditions ci-dessus. C'était à lui à rechercher les prix les plus bas auprès des différentes maisons de gros qui vendent les articles dont il a besoin. D'autre part, c'est presque une trahison que de donner à un fournisseur les prix de son concurrent sans le consentement de celui-ci.

Un marchand peut dire : j'achète à tel prix ; mais il ne doit pas dire : un tel vend tel article à tel prix ; encore moins doit-il montrer une