

## FERRONNERIE, ETC., ETC.

(suite de page 43)

Tous sont constitués sous forme de sociétés: sociétés en nom collectif ou sociétés anonymes à capital variable, composées exclusivement des Industriels associés qui les chargeront de vendre leurs produits. Parts ou actions sont nominatives et réparties entre les associés proportionnellement à l'importance de chacun.

Tous les Comptoirs ont pour organes un conseil d'administration, des assemblées générales, des commissaires des comptes et un directeur.

Les Comptoirs limitent en général leurs opérations à une région ou à plusieurs régions bien précisées: une partie de la France, par exemple, ou bien la France entière, ou bien les colonies françaises, ou encore la France et ses colonies, ou encore l'étranger.

De plus chacun d'eux ne concerne qu'un seul produit parfaitement déterminé. Ainsi le Comptoir Métallurgique de Longwy ne vend que des fontes brutes et le Comptoir des Poutrelles ne vend que "les profilés en fer ou en acier dénommées commercialement poutrelles, fers à planchers, ou sommiers à ailes ordinaires, ou larges ailes de 80 à 410 millimètres, et les fers en U de 80 millimètres et plus".

De la sorte, mille contestations sont évitées, aussi bien entre le Comptoir et le client (tous les associés garantissant la même qualité du produit livré) qu'entre les Adhérents eux-mêmes qui sont certains qu'aucun d'eux, pour quelque raison que ce soit, ne se trouve favorisé aux dépens des autres.

Au moment de la création du Comptoir, on détermine la capacité de production de chaque associé, c'est là l'opération la plus délicate de la formation du Comptoir, et c'est au prorata de cette capacité de production qu'on fixe la part de l'associé dans l'exécution des commandes. Cette part, ce pourcentage, s'appelle quantum.

Toutes les commandes sont adressées au Comptoir, c'est lui qui les répartit entre les usines associées. Un associé est d'ailleurs libre de refuser de participer à une commande, mais son quantum est quand même réduit de la part qu'il aurait eue.

Ainsi compris, le Comptoir français a de multiples avantages.

Au point de vue du client d'abord.

Car le client n'aura plus à aller d'un vendeur à l'autre pour opposer les offres reçues et obtenir le maximum de concession, ni à se demander s'il sera servi à temps, puisqu'il se trouve en face d'un Syndicat qui lui offre toujours un approvisionnement assuré, des produits de qualité garantie, enfin des facilités de li-

vraisons et de règlements exceptionnelles.

Le Syndicat peut même, à l'occasion, et cela s'est rencontré plus souvent qu'on ne pense, venir au secours de ses clients, et leur accorder des attermolements ou des réductions de prix qu'un industriel ordinaire serait hors d'état de consentir.

D'autre part, le Comptoir assure automatiquement la modération des prix de vente, ne serait-ce que par la suppression de nombreux intermédiaires qui sont indirectement payés par le client. Les nombreuses économies qu'il fait réaliser à ses Adhérents, notamment du fait des frais de transport, en faisant exécuter chaque commande par l'usine la mieux située à cet effet, augmentent, en effet, le bénéfice, et, pour développer ses ventes, il est amené, dans son intérêt même, à faire profiter les consommateurs d'une partie importante de ce bénéfice.

Un exemple entre beaucoup d'autres va montrer l'influence régulatrice et modératrice des Comptoirs sur les prix. Entre 1895 et 1904, la hausse des charbons a été de 22 p. c. en Allemagne où existaient des ententes, tandis qu'elle atteint 134 p. c. en France, 147 p. c. en Belgique et 193 p. c. en Angleterre, ces trois pays ne possédant pas d'entente. En France, au cours des mêmes années, les fers marchands vendus directement par les usines ont subi une hausse de 68 p. c., tandis que les poutrelles, vendues par un Comptoir, ne montaient que de 33 p. c.

Enfin, en cas d'arrêt d'un Etablissement pour une cause indépendante de sa volonté, le client verrait singulièrement retarder l'exécution de sa commande. Grâce au Comptoir, la commande sera immédiatement passée à un autre associé, et le client n'éprouvera aucun retard.

En ce qui concerne les Industriels, le Comptoir intervient surtout comme régulateur de la production.

En France, il était impossible, nous l'avons fait remarquer déjà, d'imposer à un établissement, fût-ce au nom d'une collectivité, un maximum de production, et de prévoir une amende ou l'arrêt obligatoire de la fabrication. Ce système exige, en effet, une surveillance, un contrôle vexatoire, une inquisition dans l'intérieur de l'Usine, qui répugnent à nos moeurs. L'application éventuelle des sanctions n'est pas moins difficile, elle provoque des mécontentements et des conflits qui aboutissent presque toujours à des procès ou à des ruptures.

Aussi le Comptoir laisse à ses adhérents le droit de produire librement: ceux-ci prennent seulement l'engagement de lui confier la vente de toute la partie de leur production qu'ils destinent au marché intérieur, c'est-à-dire exception faite de celles qu'ils utilisent dans leurs usines de dénaturation, et qui ne pèsent

pas sur le marché.

Il se charge de vendre directement la production, mais il fait savoir en même temps à chacun qu'il n'accepte de prendre et de placer que la quantité correspondant aux besoins de la consommation; quantité qu'il détermine lui-même d'après l'état général du marché et l'importance des traités qu'il a pu passer avec sa clientèle. La capacité de production de chaque adhérent pourra donc ne pas être utilisée en totalité: le surplus reste à sa disposition, mais il ne peut le placer qu'à l'extérieur.

## Ventes par les Shérifs

Du 29 novembre au 6 décembre

### District d'Arthabaska

—Philius Chatigny vs. La Cie du Grand Tronc.

Une terre, partie du lot 27, 12e rang du canton Durham avec bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église de Saint-Fulgence de Durham, le 3 décembre 1912, à 11 heures a.m.

—Philius Bilodeau vs. Arthur Cyr.

Une terre connue sous le No. 118 de la paroisse de St-Ferdinand d'Halifax, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de St-Ferdinand d'Halifax, le 5 décembre 1912, à 11 heures a.m.

### District de Montréal

—Arthur Leber vs. Jos. Edouard Normandin.

Un lot de terre, partie de la subdivision 278-37, partie sud-est de la paroisse de Montréal.

Vente au bureau du shérif, le 5 décembre 1912, à 10 heures a.m.

—Oscar Biry vs. Joseph Cerise.

Deux lots de terre, subdivisions 159, 136, 137 du village d'Hochelaga, avec les bâtisses sus-érigées.

Vente au bureau du shérif, le 5 décembre 1912, à 11 heures a.m.

—John M. McDuff vs. J. N. Hickey.

Une terre portant les Nos 294, 295, 296 de la subdivision 28 du village de Côte des Neiges, comté d'Hochelaga.

Vente au bureau du shérif, le 5 décembre 1912, à 2 heures p.m.

### District de St-Hyacinthe

—Patrick Desroches vs. Henri Millet.

Une terre étant le No 181 de la paroisse de Ste-Marie Madeleine, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de Sainte-Marie Madeleine, le 4 décembre 1912, à 10 heures a.m.

Pour l'homme dont l'ambition est soutenue par une froide et implacable détermination, les obstacles ne sont que des pierres d'achoppement du succès.