

besoin de se reposer, de couper la semaine en deux pour éviter le surmenage et pour vivre au moins une fois dans le courant de la semaine de la vie de famille.

Dans ces conditions, il semblerait que la fermeture à bonne heure soit chose facile à établir; une soirée par semaine est si peu de chose. Le malheur est qu'il n'y a pas d'entente souvent entre les marchands d'un même quartier et c'est la minorité qui, la plupart du temps, empêche l'adoption d'excellentes mesures dont tous profiteraient.

Nous avons cité dans un numéro antérieur de "Tissus et Nouveautés" le bon exemple donné à tout le commerce par les marchands du quartier Saint-Jean-Baptiste. Il existe entre eux une harmonie parfaite que nous voudrions voir s'établir dans les autres quartiers de la cité. Là existe la fermeture à bonne heure; tous s'y soumettent de bonne grâce et s'en trouvent admirablement bien.

Pourquoi ce qui se passe dans le quartier St-Jean-Baptiste ne se reproduirait-il pas ailleurs? Il n'y a aucune raison. Il faut pour cela un peu de bonne volonté et pas autre chose.

La bonne volonté, c'est peu de chose et c'est cependant beaucoup.

Comme dernier argument en faveur de la fermeture à bonne heure nous dirons aux récalcitrants:

"Mieux vaut accorder maintenant de bonne grâce ce qui pourrait être exigé plus tard.

A bon entendeur, salut!

Concurrez! 3 Prix aux heureux vainqueurs du Concours d'Etalage annoncé dans ce numéro et organisé par The Dominion Suspendier Co.

LE COLPORTAGE.

Grâce à la vigoureuse campagne menée par la Société des Marchands-Détailleurs de Nouveautés on peut dire que le colportage de la marchandise sèche n'existe guère plus à Montréal.

Dans les campagnes le colportage est toujours une plaie et si les marchands en souffrent encore à un si haut degré, ils peuvent dire leur "mea culpa". Ils veillaient à ce que ces colporteurs soient munis d'une licence provinciale d'abord et d'une licence pour leur municipalité, l'abus du colportage et peut-être le colportage lui-même finirait-il par s'éteindre. La loi permet, en effet, aux municipalités d'imposer une taxe sur les colporteurs mais dans un certain nombre de municipalités on est encore à profiter de cette disposition de la loi.

C'est peut-être trop dire qu'on arriverait à empêcher complètement le colportage, car il nous semble organisé par des maisons qui ont jusqu'à 10 et même 15 de ces irréguliers du commerce pour visiter les campagnes. Tout ce monde-là, hommes ou femmes vivent de peu, n'ont pas de frais de magasin et savent souvent se faire loger et nourrir gratis par l'habitant qu'ils apitoient sur leur sort.

Le public des campagnes a donc quelque reproche à se faire, car s'il n'hébergeait pas et n'encourageait pas par ses achats les colporteurs, le commerce de leur localité n'en serait que plus fleuve.

Les colporteurs, généralement parlant, ne vendent que de la camelote et la font souvent payer plus cher que le marchand local ne demanderait pour une marchandise de qualité supérieure.

Mais le défaut de beaucoup de gens est de croire que ce qui vient du dehors est mieux que ce que l'on peut acheter sur place.

Pour nous résumer, les marchands des campagnes devraient se liquer contre les colporteurs, exiger qu'ils aient une licence provinciale et une licence municipale et que les délinquants ne soient pas relâchés indemnes quand ils sont pris en contravention, ce qui malheureusement arrive encore trop souvent.

LA MONTMORENCY COTTON MILLS CO.

L'assemblée annuelle des actionnaires de la Montmorency Cotton Mills Co. a eu lieu le 13 octobre au bureau de la compagnie.

Les directeurs suivants ont été élus: Lt-Col. F. C. Henshaw, J. T. Ross, H. M. Price. N. Rioux, R. Forget, Alex. Pringie, et J. N. Greenshield. A une assemblée subséquente le Lt-Col. F. C. Henshaw fut élu président, et M. J. T. Ross, vice-président.

Le président, en proposant l'adoption du rapport, a déclaré que déjà des signes de la surproduction aux Etats-Unis sont apparents en ce que les Américains déversent leur surplus sur notre marché à des prix excessivement bas. Si cet état de chose continue le danger ne peut être écarté que par l'intervention prompte du gouvernement.

LES COMMISSIONNAIRES AMERICAINS ET LES MODISTES PARISIENNES.

Le correspondant à Paris du "London Globe" écrit à son journal:

"Nous sommes dans la saison où les étrangers arrivent à Paris en plus grand nombre, et en réalité, quand on observe cette invasion, car c'est une invasion, on peut difficilement être surpris qu'en dépit de la prospérité que les gens d'autres pays leur apportent, les Français ont quelque inclination à se révolter contre cette invasion".

"Pour le moment, les visiteurs américains sont en majorité, et particulièrement les "commissionnaires américains". Le "commissionnaire américain" est ce que les Parisiens appellent un "type à part" et il a tellement de suffisance qu'en dépit de ce qu'il apporte une quantité considérable d'eau au moulin, les Parisiens qui ont à faire avec lui n'ont, en règle générale, aucune sympathie particulière pour lui. Je dois expliquer qu'un "commissionnaire" dans le langage des fortes maisons de modes, de costumes et autres fournisseurs d'articles de parure, est une personne qui vient à Paris pour acheter des modèles inventés par des cervelles parisiennes et exécutés par des doigts parisiens, dans le but de s'emparer de leurs idées pour son propre commerce, chez lui. Il paie cher ses achats, c'est vrai, mais tandis que l'acheteur anglais est toujours disposé à admettre que s'il vient ici pour acheter, c'est parce que le peuple français peut mieux faire que lui-même. L'Américain, au contraire, aimerait à faire croire que c'est par condescendance qu'il donne sa clientèle. De là son impopularité".

"Je me souviens d'avoir eu de nombreuses conversations avec le propriétaire d'une des maisons les plus fortes et des mieux connues dans les costumes aux Etats-Unis, et de m'être beaucoup réjoui quand il me déclarait que non seulement il n'y avait pas de femmes, sans même en excepter les parisiennes, aussi bien habillées que les américaines, mais encore que les idées américaines au sujet de la création des costumes étaient supérieures à celles de tous les autres pays. "Pourquoi alors", lui disais-je régulièrement, "prenez-vous la peine de venir chercher des idées? Vous amenez votre "première" avec vous. Vous passez une quinzaine dans des salles bourrées d'échantillons. Vous dépensez de l'argent pour les modèles que vous achetez, sans compter les idées que vous volez. Pourquoi cela? Si vous pouvez faire aussi bien chez vous, pourquoi ne restez-vous pas chez vous et ne venez-vous pas seulement en Europe quand vous voulez prendre un congé?" Naturellement les gens qui ont à faire des affaires avec des commissionnaires de cet acabit, ne peuvent parler comme je l'ai fait, mais j'ai dans l'idée que souvent ils aimeraient à le faire. Je me souviens également d'avoir eu une conversation avec un commissionnaire juif allemand qui vint acheter des modèles pour les vêtements en fourrure et qui parlait dans le