

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2347, Boîte de Poste 917. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérages et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX

MONTREAL, JANVIER

No 1

LE COMMERCE DES NOUVEAUTÉS EN 1908

Il est bon de noter les perspectives des affaires de ceux qui sont bien placés pour en juger. Voici, à ce sujet, ce que dit du commerce des marchandises sèches, M. E. B. Greenshields, de Greenshields, Limited:

"Il n'y a rien dans l'ensemble des affaires au Canada, qui puisse faire penser aux commerçants que durant l'année nouvelle les affaires ne seront pas brillantes.

"Autant que nous en pouvons juger, le commerce des marchandises sèches est dans une situation aussi bonne qu'elle l'a jamais été pendant le cours de notre expérience. L'année 1907 a été très satisfaisante, les pertes provenant de mauvaises créances ont été extrêmement légères; en réalité, durant les quatre dernières années, les pertes ont été les moins importantes que nous ayons jamais eues depuis que nous sommes dans les affaires.

"Les ventes ont été plus importantes que celles des années précédentes et les paiements des clients ont été très bons et en autant que nous pouvons voir, il n'y a rien dans les apparences qui puisse contrarier la prospérité du commerce de distribution au Canada, si nos voisins des Etats-Unis sortent de leurs troubles financiers.

"Les prix de tous les cotons, lainages et autres matériaux se maintiennent bien et d'après les indications actuelles, il y a peu de vraisemblance qu'il y ait quelque réduction dans les prix de ces tissus. Cette idée est d'autant plus forte que les moulins de la Nouvelle-Angleterre commencent déjà à réduire leur production et tant qu'il en sera ainsi, il y aura peu de danger que les prix soient réduits.

"Dans le Nord-Ouest canadien, les ventes ont été pratiquement aussi importantes que l'an dernier, sauf pendant les mois d'hiver quand les chemins ont été pour ainsi dire bloqués par la neige et,

alors, il y a eu peu ou pas d'affaires dans l'ouest.

"Les affaires dans Québec, Ontario et les Provinces Maritimes ont été au-dessus de celles de 1906 et nous prévoyons pour l'année nouvelle une autre excellente année d'affaires."

L'INDUSTRIE DU COTON

M. S. H. Ewing, président de la Montreal Cotton Mills discutant l'avenir de l'industrie cotonnière au Canada, a déclaré que jamais les perspectives n'avaient paru meilleures ni plus rassurantes.

"En ce qui concerne nos moulins de Valleyfield," fait observer M. Ewing, "nous avons un surplus d'ordres. Il faudra six mois au moins pour remplir les ordres enregistrés et nous recevons encore journellement des demandes de cotonnades de la part de nouveaux clients.

"Un fait satisfaisant de cette augmentation des affaires c'est que les prix du coton restent satisfaisants et nous n'éprouvons aucune difficulté à obtenir de prompts et entiers paiements.

"Les ouvriers des moulins travaillent avec une harmonie remarquable et nous n'avons aucune raison de nous plaindre. Je prévois que l'année actuelle sera une année de record pour l'industrie et le commerce des cotonnades."

INVENTAIRE ANNUEL

Sa nécessité

Tous les ans nous rappelons à nos lecteurs commerçants la nécessité de procéder à l'inventaire de leur magasin et de leurs livres. Cette année, cette nécessité est peut-être plus grande que jamais.

Il y a quelque temps, nous avons fait observer que les maisons de gros se montrent plus sévères sur le rapport du règlement des comptes et qu'elles exigent plus que par le passé, soit un paiement, soit une remise des

billets, suivant les circonstances par leurs débiteurs retardataires, quand l'échéance est arrivée. Cette mesure générale et non pas, comme quelques marchands semblent le croire, particulière à quelques maisons, devra obliger les détaillants à se montrer eux-mêmes plus exigeants vis-à-vis de leurs clients sous le rapport des paiements. Il y a donc pour les détaillants obligation de faire rentrer leurs crédits avec plus de régularité, car toute négligence de ce côté pourrait leur créer des embarras.

Il ne manque pas de marchands de détail qui, dans le mois de décembre, ont pu se rendre compte qu'il ne leur suffisait pas de demander des marchandises à leurs fournisseurs habituels pour les obtenir. Ceux qui étaient en retard dans leurs paiements ont dû se passer de marchandises ou régler les vieux comptes impayés pour obtenir livraison de nouvelles commandes. Le crédit a des limites, c'est que le commerce de détail apprend de plus en plus et c'est aussi ce que les détaillants doivent enseigner à leurs clients. Que chacun fasse donc l'inventaire de ses livres et ne craigne pas de faire payer les débiteurs en retard.

La limitation plus accentuée des crédits doit également enseigner aux détaillants qu'ils est de leur intérêt d'acheter avec prudence et de ne pas s'embourber de marchandises qu'il faudra payer en grande partie avant qu'elles soient vendues. Un inventaire des marchandises, en indiquant la situation réelle des stocks en magasin, permettra au marchand de n'acheter qu'à bon escient et lui évitera de commettre des erreurs d'achat que, sans inventaire, il commettra presque sûrement. Un marchand ne peut avoir tout son stock dans la tête, quelle que soit sa mémoire et si, à certains moments, il n'en fait pas un examen sérieux, il s'expose ou à manquer de certaines marchandises ou à en acheter d'autres plus qu'il ne convient et peut-être à faire l'une et l'autre.