

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRYGOODS)

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 arriérés et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. VII

MONTREAL, OCTOBRE

No 10

LA CONVENTION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

Tarif et Protection

La Convention des Membres de l'Association des Manufacturiers Canadiens vient de prendre fin à Winnipeg, elle a eu un éclat tout particulier et ses travaux frappés au bon coin de l'esprit pratique qui distingue nos entreprenants et clairvoyants industriels, méritent plus qu'une simple analyse.

Le discours du Président, M. C. C. Ballantyne est absolument remarquable et embrasse, comme il convient, un grand nombre de questions d'un intérêt réel, non seulement pour les seuls manufacturiers mais également pour tous ceux qui ne sont pas indifférents aux questions économiques et sociales qui peuvent avoir une influence sur le développement des ressources et de la richesse du Canada.

La politique fiscale devait naturellement être l'objet principal des remarques du Président à la veille d'une session du Parlement fédéral convoquée plus spécialement dans le but de remanier ou plutôt de remodeler le tarif des douanes.

M. Ballantyne déclare à bon droit que nous devons nous réjouir de ce que la politique fiscale ne soit plus un thème de controverse entre les partis, et que les têtes dirigeantes des deux partis politiques qui se disputent le pouvoir aient reconnu la nécessité de protéger toutes les industries canadiennes.

Nous devons manufacturer au Canada tout ce que nous pouvons produire avec avantage, c'est là notre ambition, ont dit les délégués canadiens à la Convention des Chambres de Commerce de l'Empire; cependant, nous ne voulons pas de tarif prohibitif dirigé contre la Grande-Bretagne, nous insisterons pour une protection qui soit suffisante pour placer nos manufacturiers canadiens sur un pied égal

tout au moins avec les manufacturiers de la grande Bretagne, mais nous sommes anxieux de détourner, autant que possible, au profit de la Grande-Bretagne, le courant d'affaires que nous avons avec les pays étrangers. En d'autres mots, quand nous devons nous adresser au dehors pour acheter des marchandises, nous préférons les acheter de nos compatriotes de l'Empire Britannique.

C'est un sentiment qui part d'un bon naturel, mais ce n'est qu'un sentiment. Et, ce n'est pas sur cette monnaie-là que doivent se baser nos législateurs pour réformer notre tarif de douanes. Si le tarif en préparation a pour base le principe émis par les délégués Canadiens à la convention de Londres, il causera sans nul doute bien des surprises au commerce; mais nous devons attendre pour juger jusqu'à quel point ceux qui élaborent le tarif ont pu partager les idées émises par les manufacturiers.

Nous sommes, par contre, parfaitement d'accord avec le président de la Convention dans ses remarques au sujet de la protection à accorder aux fermiers dans l'imposition des droits sur les produits agricoles.

Il nous semble, qu'à la Convention de Winnipeg, c'était le lieu et aussi le moment de répondre aux fermiers de l'Ouest qui, tout dernièrement encore, réclamaient une diminution des droits de douane sur les articles manufacturés.

Les fermiers devraient comprendre et savoir que le marché canadien est le meilleur marché pour leurs produits, celui qui leur donne les prix les plus élevés. C'est seulement le surplus de ce qui ne peut être consommé dans le pays qui s'exporte. Les fermiers ont donc un intérêt primordial au développement des industries de leur meilleur marché, du marché national. Comment donc pourraient-elles prospérer si elles n'avaient une protection suffisante leur permettant de donner du travail à ceux qui consomment les produits des fermiers.

AYEZ PEU DE FOURNISSEURS

Les marchands de détail n'ont ! mais intérêt à traiter avec un grand nombre de fournisseurs. Il en est qui se croient non pas obligés, le terme serait trop fort, mais tout au moins tenus dans un certaine mesure de donner un ordre à tout voyageur qui passe.

Le résultat est qu'ainsi ils achètent souvent plus qu'ils ne devraient et quelquefois des articles dont ils n'ont pas besoin.

Le marchand doit toujours faire bon accueil au voyageur, c'est chose entendue; mais, quand il a fait ses achats ou passé ses commandes, il ne doit pas craindre de lui dire qu'un de ses collègues l'a devancé et a emporté la liste des marchandises dont il avait besoin.

Chez certains marchands c'est une manie d'ouvrir un compte dans autant de maisons de gros que possible. Il y a à cette manière de faire plus d'un inconvénient.

Quand, par exemple, les ventes ou les rentrées de fonds se font lentement pour le marchand de détail, il arrive qu'il se trouve lui-même gêné pour faire face à ses échéances. Comme il doit nécessairement peu à chacun de ses fournisseurs, il lui est bien difficile, pour de petits montants, de demander une prolongation de temps. Il doit quand même s'y décider et on voit immédiatement qu'il fait un tort considérable à son crédit quand il déclare à un grand nombre de fournisseurs qu'il ne peut pas payer de petites sommes à l'échéance voulue.

Il vaut donc mieux n'avoir affaire qu'à un petit nombre de fournisseurs avec lesquels il est toujours plus facile de s'entendre. Un gros client trouve toujours plus d'aide, plus de support de son fournisseur que le petit client qui achète un peu de tout le monde.

Il y a quelque temps un marchand dans l'embarras faisait part de sa situation à ses créanciers, il avait une offre assez satisfaisante à leur proposer pour se re-