

**ASSOCIATION DES MARCHANDS DÉTAILLEURS DU CANADA, INCORPORÉE**

A Ottawa comme à Québec, nos législateurs s'occupent quelquefois trop du commerce et, parfois, ne s'en occupent pas assez. Dans les deux cas les marchands doivent agir. Ils le doivent quand des projets de loi contraient aux intérêts du commerce sont présentés et ils le doivent encore quand ils veulent obtenir des amendements aux lois existantes.

Nous avons vu précédemment, dans le cours des articles que nous avons publiés sur le but qui avait présidé à la formation de l'Association des Marchands Détailleur, quelles étaient les lois nouvelles à redouter et quelles lois l'Association se proposait de faire amender. Nous n'avons pas cité toutes les lois à redouter ni tous les amendements à demander, mais nous en avons dit assez pour indiquer tout le bien que peut faire au commerce une Association puissante par le nombre de ses membres.

De nouvelles succursales de l'Association ont été formées, comme nous l'avons vu, d'autres sont en voie de formation. L'appel de l'Association a été entendu d'un bon nombre de marchands, les autres finiront par comprendre leur intérêt et à entreprendre aussi dans le mouvement.

Il arrivera sûrement un jour où l'on se montrera du doigt les marchands de détail qui ne font pas partie de l'Association des Marchands Détailleur du Canada.

\* \* \*

L'Association des Marchands Détailleur du Canada (Incorporée) a obtenu des pouvoirs assez étendus dans l'intérêt de ses membres.

Nous n'en retiendrons qu'un aujourd'hui, c'est celui indiqué sous la lettre d) du 2ème article de la loi ci-dessus qui permet à l'Association de "recueillir et distribuer à ses membres les renseignements relatifs à la solvabilité des personnes qui font affaires avec quelqu'un de ses membres".

Actuellement il est très difficile, même en y mettant le prix, à un marchand de détail de se renseigner sur le compte des clients qui sollicitent du crédit. Les marchands en général, dans le but de faire de nouveaux clients ou d'augmenter leur chiffre d'affaires, sont plutôt enclins à se montrer larges et souvent même trop larges en matière de crédit.

Cela, du reste, se conçoit assez; car, ignorant ce que vaut financièrement et moralement son nouveau client, le marchand aimera mieux en penser du bien que du mal, craignant de perdre un bon acheteur, s'il lui refuse le crédit sollicité. Dans bien des cas, s'il était exactement renseigné, le détaillant refuserait net le

moindre crédit à certains individus qui exploitent littéralement le commerce de détail.

Ce n'est pas à sa mine qu'on peut juger si un homme mérite ou non crédit; les apparences sont bien trompeuses. La seule et véritable manière de le bien juger, au point de vue qui nous occupe ici, est de savoir comment il s'est comporté jusqu'alors avec ses fournisseurs: s'il les a généralement bien payés ou si, au contraire, il a vécu à leurs dépens.

Dans les villes, dans les grands centres surtout, les ouvriers et les employés malhonnêtes envers leurs fournisseurs, n'ont généralement qu'à changer de quartier pour faire de nouvelles dupes. Rien ne leur est plus facile, puisque le marchand ne sait pas où s'adresser pour savoir s'il doit ou non faire crédit à un nouvel arrivant.

A la campagne, un débiteur s'en va laissant des dettes chez ses fournisseurs qui ignorent où le retrouver. Ils savent qu'il est parti pour la ville, mais son adresse leur est inconnue. Vont-ils perdre le montant des marchandises qu'ils lui ont fournies à crédit? Actuellement, oui, parce que nulle part les marchands ne trouvent une organisation capable de les bien renseigner sans qu'il en coûte cher.

Tout cela changera, car usant des pouvoirs qui lui ont été accordés par la loi, l'Association des Marchands Détailleur du Canada, Incorporée, recueillera et distribuera à ses membres les renseignements relatifs à la solvabilité des acheteurs.

Il est à noter que la loi autorise la distribution de ces renseignements aux membres de l'Association seulement. Donc, les marchands qui ne feront pas partie de l'Association ne pourront profiter de ce grand avantage qu'auront les membres de l'Association d'être renseignés sur la solvabilité de ceux qui solliciteront d'eux une ouverture de crédit. Ce seul fait devrait être une raison suffisante, à défaut d'autres, pour que tous les marchands du commerce de détail sans aucune exception fassent partie de l'Association des Marchands Détailleur du Canada, Incorporée.

\* \* \*

Une assemblée, ou plutôt une sorte de convention des succursales de l'Association du District de Québec, a eu lieu à Québec, mercredi, le 15 novembre. A cette convention, étaient présents:

**Succursale de Québec:**

MM. L. F. Falardeau, J. E. Martineau, O. N. Shink, Henri Lemieux, Elz. Turcotte, Jos Savard, J. A. Moisan, Nap. Moisan, J. J. Boyce.

**Succursale de l'Islet:**

MM. O. Charbonneau, prés., l'Islet; J.

A. Dionne, l'Islet et J. T. Lavallée, St-Jean Port Joli.

**Succursale de Kamouraska:**

MM. Cyprien Dionne, Ste-Hélène et H. O. Lachance, St-Pascal.

**Succursale de Témiscouata:**

MM. Jos. Rioux, Trois-Pistoles; Jos. Viel, Fraserville et P. Michaud, Isle-Verte.

**Succursale de Thetford Mines:**

M. J. L. Demers, Thetford Mines.

La résolution suivante a été présentée, discutée et finalement votée, à l'unanimité, à la séance du matin:

"Attendu qu'il est du meilleur intérêt des Marchands en Gros et des Marchands en Détail que les relations commerciales entre eux soient toujours des plus amicales.

"Attendu que nous reconnaissons le principe que la distribution de la marchandise se fait plus économiquement par l'entremise des Marchands en Gros et des Marchands en Détail.

"Attendu qu'il devient nécessaire que le champ d'opérations de chacun soit défini.

"Qu'il soit résolu que nous, les membres des succursales de Québec, Rimouski, Témiscouata, Kamouraska, l'Islet et Thetford Mines, de l'Association des Marchands Détailleur du Canada, Incorporée, prions les Marchands en Gros de Québec et ceux de Montréal qui font affaires dans ce district, de protéger le marchand en détail en refusant de vendre aux consommateurs, soit directement à leur place d'affaires, ou par l'entremise de leur voyageur ou employés."

A la séance de l'après-midi, les marchands de gros du commerce d'épicerie, faisant partie de la Guilde des Epiciers de Gros, savoir: MM. Wm. Carrier, M. P., président de la Guilde, J. B. Letellier; M. Royer, représentant M. J. B. Renaud et M. Rattray, de Drouin, Drouin et Rattray, sont venus visiter les marchands de détail.

A cette séance il a été décidé qu'un comité conjoint formé des marchands de gros serait nommé et chargé d'étudier toutes les questions communes au commerce de gros et au commerce de détail et sur lesquelles il conviendrait de s'entendre.

L'Assemblée s'est ensuite ajournée.

M. Frank Stanfield, de Stanfields Limited, vient d'être nommé membre du bureau de direction de la Nova Scotia Steel Co.

La Compagnie Stanfields Limited, de Truro, dont M. Frank Stanfield est le chef, est une des compagnies industrielles les plus prospères de la Nouvelle-Ecosse. Elle s'est fait une réputation des plus enviables dans la fabrication des sous-vêtements.