

adopté, il y a deux ans, et que les tribunaux ont déclaré *ultra vires*.

Il n'est pas douteux que, plus une association de ce genre compte de membres, plus aussi elle est forte et puissante pour lutter avec avantage contre les embarras, les mesures vexatoires ou onéreuses et les périls suscités à chacun des membres de la corporation.

Dans ces conditions, c'est un devoir pour chaque commerçant de faire partie d'une association. C'est l'intérêt de chacun en particulier et l'intérêt de tous en général.

Un épicier qui fait partie de l'Association des épiciers et un marchand de nouveautés qui s'est enrôlé dans l'association des marchands détailliers de nouveautés font chacun leur devoir envers eux-mêmes et envers leurs confrères. Seuls, ils seraient incapables de lutter ni même de faire entendre leur voix. Unis à leurs collègues, ils représentent une puissance, celle du nombre, et le nombre a toujours une voix assez forte pour se faire écouter.

Que les marchands s'unissent pour la défense de leurs droits, de leurs intérêts et de leurs libertés. Que ceux qui ne font pas encore partie de l'Association fondée par leurs confrères ne tardent pas à se faire inscrire, et que les membres actuels de ces associations ne négligent aucun effort pour attirer leurs camarades à eux.

Nous souhaitons que durant l'année 1899, l'Association des Epiciers de Montréal et la Société des Marchands Détailliers de Nouveautés, augmentent considérablement le nombre de leurs adhérents : plus les rangs des combattants sont serrés, plus l'ennemi éprouve de difficulté à les rompre.

L'ORDRE EN AFFAIRES

La semaine dernière, nous cautions dans le commerce de gros des commandes pour articles de fêtes, et, comme nous demandions d'un air de doute, s'il arrivait encore des ordres à remplir pour le jour de l'an il nous fut répondu : détrompez-vous, il en arrive toujours et nous en recevrons encore, car il y a les ouvriers de la dernière heure auxquels vous ne songez pas.

“ A ce propos, vous ne vous doutez pas,” ajouta-t-on, “ du peu de gêne qu'ont certains marchands. Ainsi, nous avons reçu une commande de l'un d'eux s'élevant à environ \$1,500. C'est un marchand qui a des propriétés ; nous le croyons au-dessus de ses affaires ; nous en sommes même persuadés, car sans cette conviction, nous lui couperions net le crédit, et voici pourquoi :

“ Non content d'attendre au dernier moment pour passer un ordre d'un chiffre assez rond vu l'importance de son commerce, il laisse en arrière des billets impayés dont il ne parle même pas. C'est sans gêne, comme vous le voyez. Il nous met dans une situation embarrassante, car nous ne pouvons obtenir dans le court délai qu'il nous donne, les garanties nécessaires devant nous permettre de nous couvrir pour le montant du crédit qu'il nous demande. D'autre part, comme nous savons, autant qu'il est possible de le savoir, qu'il a un surplus dans son actif, nous ne voudrions pas lui couper les vivres. C'est d'ailleurs pour lui un bon moment, car les fêtes lui seront sans doute profitables, et il serait fâcheux qu'il manquât des ventes.

“ Nous avons donc écrit à ce marchand et lui avons fait remarquer que sa façon d'agir n'était pas absolument commerciale. Il nous a envoyé un à-compte sur l'arrière, et