

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co.), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2847. Boîte de Poste 217. 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. VIII

MONTREAL, NOVEMBRE

No 11

LA SITUATION DES AFFAIRES

Comme nos lecteurs le verront dans le cours des remarques que nous publions en différents endroits de ce numéro, il y a unanimité dans le commerce de gros, à faire observer que, dans notre province tout au moins, le situation commerciale est excellente.

L'échéance du 4 novembre, une des plus fortes, sinon la plus forte de l'année dans le commerce de la marchandise sèche et des nouveautés s'est très bien passée. Il y a eu évidemment des renouvellements, car il y en a toujours, mais dans une proportion relativement très restreinte et, depuis cette échéance, les collections ont été absolument satisfaisantes.

Quant aux ventes elles sont réellement satisfaisantes et le commerce du printemps, à en juger par les ordres des marchands de détail enregistrés jusqu'à ce jour, s'annonce très bien.

Dans la province de Québec, le développement des ressources que nous possédons se fait avec plus de lenteur peut-être que dans les provinces de l'Ouest, mais nos progrès pour être moins rapides n'en sont que plus sûrs. Nous avons ici plus prononcé que dans l'Ouest, l'esprit de conservatisme, les opérations de nos marchands ont un caractère moins spéculatif et les résultats en sont plus sûrs, plus profitables, moins aléatoires.

On voit d'ailleurs l'effet de cette politique d'affaires car aujourd'hui c'est encore la vieille province de Québec qui fait meilleure figure pendant la période de rareté de l'argent que nous traversons.

A vrai dire, l'argent n'est rare que pour ceux qui voudraient aller trop vite en besogne et qui spéculent sur l'avenir. Les besoins légitimes du commerce et de l'industrie sont assurés à quelque ne veut pas dépasser les limites des possibilités présentes; mais, encore une fois, les banques se refusent et avec raison à tout ce qui de près ou de loin tou-

che à la spéculation. Elles ont serré les freins à temps et en arrêtant les extravagances elles ont forcé ceux qui voulaient aller trop loin à faire retour sur eux-mêmes et à ne pas se lancer dans les aventures. La situation n'en sera ainsi que plus saine. On oublie trop souvent que nous sommes une nation jeune et que nous devons mesurer nos progrès en affaires à la somme des capitaux à la disposition du commerce et de l'industrie. Il faut se souvenir du proverbe: "Qui trop embrasse, mal étirent".

METHODE D'AFFAIRES DISGRACIEUSE

Nous n'en sommes plus à l'époque reculée des bazars en plein vent et des étalages de pleine rue, alors que le bottiquier s'époumonnait pour attirer la clientèle, comme le font des pitres aux barriques des foires et des kermesses dans certaines contrées. Nos moeurs commerciales ont gagné au changement, et, un marchand qui se respecte a d'autres méthodes d'attirer la clientèle et de l'amener à lancer sur le trottoir et de l'amener pour ainsi dire de force dans son magasin.

Un marchand qui, de nos jours, agit encore ainsi, ne peut passer pour avoir un grand respect de soi-même et de la clientèle.

Du reste, quel aspect aurait notre ville si partout, les marchands à la devanture de leurs magasins se mettaient à interpeller les passants pour leur offrir et leur vanter leurs marchandises.

C'est malheureusement ce qui se fait actuellement sur une de nos principales artères, la rue St-Laurent.

C'est une véritable disgrâce qu'on ne saurait tolérer plus longtemps et nous félicitons le président de la Société des Marchands-Détailleurs de Nouveautés, M. W. U. Bolvin, d'avoir attaché le grelot sur ce point.

LES TRIBUNAUX DE COMMERCE

Avec une connaissance profonde des besoins de la justice et du commerce, le juge Loranger recommandait, il y a quelques semaines, à une assemblée des membres du Jeune Barreau, la création de Tribunaux de Commerce.

De nos jours, il y a en toutes choses un mouvement de spécialisation très accentué. C'est qu'aussi on reconnaît que dans notre état de civilisation très compliquée, chaque jour apporte de nouveaux faits, de nouvelles découvertes, de nouveaux problèmes et de nouveaux remèdes.

On spécialise dans le commerce, dans l'industrie, dans la médecine. Les avocats eux-mêmes spécialisent, les uns ont fait une étude plus spéciale du code criminel et nous avons des avocats criminalistes; d'autres s'en tiennent à plaider des causes civiles. Pourquoi n'aurions-nous pas des tribunaux spécialement institués pour juger des causes purement commerciales, comme il existe des tribunaux pour connaître des affaires maritimes.

Nos tribunaux sont encombrés, on demande partout la nomination de nouveaux juges, le nombre des juges est actuellement insuffisant pour la prompte administration de la justice. On ne peut demander aux juges de faire plus qu'ils n'ont fait déjà. Or, il est à remarquer que le nombre de causes purement commerciales en suspens est considérable et que l'institution de tribunaux de commerce serait un soulagement et pour les juges et pour les plaideurs.

Les causes commerciales demandent des juges et des avocats spécialement versés dans la législation et les affaires commerciales. La création de tribunaux de commerce avec des juges et des avocats compétents aurait pour effet, non seulement d'assurer une plus prompt administration de la justice, mais de simplifier les procédures et de réduire les frais des plaideurs.