

# 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 2547. 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. VII

MONTREAL, MAI

No 5

## LES PAIEMENTS A LA CAMPAGNE

Nous causons avec un marchand de la campagne de la rentrée des crédits, de la situation qui était faite au commerce de la campagne par l'état des mauvais chemins, par la persistance des pluies et par l'absence de chaleur qui retardent la croissance de l'herbe et la grande production du beurre et du fromage.

Tout cela est bien vrai, nous dit-il, les marchands s'en ressentent forcément; mais ils seraient souvent dispensés de faire attendre leurs fournisseurs ou de renouveler leurs billets, si les cultivateurs qui ne peuvent payer se faisaient moins tirer l'oreille.

Voulez-vous, ajouta-t-il, un exemple de ce qui se passe à la campagne sous ce rapport? Te voici:

"J'ai pour clients plusieurs cultivateurs qui me doivent des sommes relativement importantes et cela depuis un certain temps. Au lieu de s'acquitter de leur dette, ils préfèrent me payer l'intérêt au taux commercial de six et même de sept pour cent. Or, il faut vous dire que ces mêmes cultivateurs ont un compte en banque, qu'ils y ont des dépôts et vous savez que ces dépôts ne rapportent guère que de 3 à 4 pour cent. Vous voyez ainsi la belle opération qu'ils font en payant de 6 à 7 pour cent d'intérêt pour en recevoir de 3 à 2 pour cent!"

Ce n'est certes pas un cas isolé que celui signalé par notre interlocuteur. Nombre de cultivateurs auraient besoin qu'on leur démontrât qu'il est de leur propre intérêt d'éteindre leurs dettes quand ils disposent des fonds nécessaires pour s'acquitter. Cependant, la plupart du temps, les marchands redoutent d'entamer un tel genre de conversation avec leurs clients, dans la crainte que leurs remarques ne soient prises en mauvaise part.

N'imaginez, dans le cas actuel, il serait facile de démontrer à ces clients

mauvais calculateurs que: "Qui paie ses dettes s'enrichit."

## UNE LOI DE FAILLITES

Voilà bien des années que le commerce, l'industrie, la finance demandent une loi fédérale concernant les faillites. A de longs intervalles nous avons vu apparaître un projet de loi sur la matière, mais la session du Parlement prenait fin sans même que le projet de loi obtint l'honneur de la discussion.

Dans l'état de choses actuelles, chaque province a ou n'a pas de législation relative aux faillites et le commerce dont les affaires s'étendent à plusieurs provinces du pays ne sait comment se retrouver dans tout un dédale de lois disparates, dont quelques-unes sont bien faites pour permettre aux marchands malhonnêtes de frauder leurs créanciers sans courir trop de risques.

Il n'est pas de créanciers de gens faillis qui ne sachent combien la liquidation des biens des faillis est onéreuse. A maintes reprises, il a été donné des exemples où, d'après les bordereaux mêmes des curateurs ou liquidateurs, les frais emportent tout l'actif des faillis.

L'absence d'une bonne loi fédérale relative aux faillites permet aux curateurs de s'enrichir parfois aux dépens des créanciers. S'il est des curateurs qui agissent consciencieusement—il y en a—d'autres ne se gênent guère de tirer à eux tout ce qu'ils peuvent attrapper.

Bien plus, nous connaissons des cas où des débiteurs momentanément gênés, mais qui pouvaient facilement se tirer d'affaires en expliquant leur situation à leurs créanciers, se sont déclarés volontairement en faillite sur les conseils de quelque curateur intéressé à liquider les biens de ces marchands gênés.

Les raisons, certes, ne manquent pas pour que le Parlement nous dote d'une loi de faillites depuis longtemps réclamée. Nous voudrions connaître les motifs pour lesquels il n'aborde pas la discussion d'un projet de loi sur la matière,

Une loi sur les faillites est autrement nécessaire qu'une loi sur l'usure. Quand l'aurons-nous?

## LA LOI DES COMBINES

### Une délégation à Ottawa

Dans toute loi deux choses sont à considérer: sa lettre et son esprit.

Quand on a légiféré sur les ententes commerciales et les combinaisons multiples provoquées par l'évolution industrielle et commerciale qui s'est accomplie depuis un quart de siècle surtout, on ne voyait guère dans ces organisations qu'un instrument de pression aux mains de corporations puissantes pour empêcher la libre concurrence.

Que certaines combinaisons aient été formées dans ce but, le doute n'en est pas permis; mais d'autres organisations se sont formées dans un but de protection, de défense, auxquelles on croit pouvoir appliquer une loi dont la lettre peut-être les condamne, mais dont l'esprit doit les absoudre.

La loi à l'époque où elle a été votée ne pouvait pas prévoir toutes les formes ni toute la portée des combinaisons que nous voyons éclore à chaque instant, et il est à présumer qu'elle devra être modifiée au fur et à mesure des transformations que subiront elles-mêmes ces combinaisons variées et variables.

Une délégation des épiciers de gros est allée à Ottawa attirer l'attention du gouvernement sur ces faits. Les épiciers de gros ont formé une organisation dans un but de protection; ils se sont entendus quant aux conditions de vente et de paiement de certaines marchandises, notamment de marchandises connues dont les prix ont été parfois gâchés; ils ne veulent pas perdre d'argent sur ces marchandises et ont fixé des prix auxquels tous les membres de leur organisation s'engagent à les vendre. L'esprit de la loi ne saurait con-