

## LE VOL AU DIRECTORY

Nous croyons devoir mettre en garde le commerce et la finance contre un nouveau genre de vol au directory, qui, aux Etats-Unis, a déjà coûté un million de dollars aux banquiers, aux commerçants et aux industriels. Voici en quoi il consiste:

Un employé se disant l'agent d'une maison éditant un directory se présente à un homme d'affaires généralement très occupé, lui demande si la raison sociale de sa maison d'affaires n'a pas varié et lui fait écrire cette raison sociale sur une feuille de papier à laquelle est épinglée un extrait d'un directory; l'homme d'affaires signe généralement. Nous le répétons, il est très occupé et n'a pas de temps à perdre en vaines paroles. "Siguez également cette feuille pour l'édition de Chicago et cette autre pour l'édition de San Francisco"; l'homme d'affaire signe encore.

Trois mois après et quelquefois plus tôt arrive un autre jeune homme, dit le "New York Herald" avec un directory qu'il appellera le "B business directory". Sa reliure le dit, il comporte une page de titre pour ne rien dire d'une page ou d'une demi-page d'annonce. En plus, le second agent est porteur d'un contrat imprimé et signé qui dit que le marchand a fait un contrat pour un certain espace. Le marchand se récrie. Il n'a jamais signé cela.

"N'est-ce pas votre signature"?

La réponse est affirmative.

Le jeune homme dit qu'il est bien contrarié mais que si le marchand ne veut pas le livre il devra le retourner à son bureau de New-York et laisser sa maison agir.

Il est arrivé dans les cas de refus qu'une huitaine après le marchand recevait une lettre d'une agence de recouvrements déclarant qu'elle était chargée de collecter et qu'à défaut de paiement elle poursuivrait. Neuf fois sur dix l'argent arrivait.

Le marchand qui payait sachant ne pouvoir renier sa signature était de nouveau visité.

"Vous n'avez pas", disait ce nouvel agent, "l'édition B du directory". La réponse était négative.

"Si vous voulez faire une demande la firme vous enverra un volume à titre gracieux et vous n'aurez qu'à payer les frais d'express".

Le marchand ne voyant pas d'inconvénient à signer une demande d'un livre qui ne lui coûterait que quelques centins de port, signait une feuille plus longue que large et dont les lignes imprimées étaient fort éloignées l'une de l'autre. Cette feuille qui n'était qu'un ordre pour un livre gratuit devenait plus tard entre

les mains des fauteurs de directory un contrat parfait grâce à des acides qui enlevaient toute écriture autre que la signature du marchand et grâce aussi à l'impression entre les lignes primitives de nouvelles lignes exactement placées pour faire un contrat d'une page ou d'une demi-page d'annonce pour une somme déterminée dans le directory "C".

Au bout de quelques mois ce contrat est présenté comme dans le premier cas.

On cite des victimes qui se sont fait prendre jusqu'à sept fois en l'espace de deux ans.

Nous pourrions développer le thème comme le fait le journal que nous avons cité mais nous croyons en avoir assez dit pour mettre en garde nos lecteurs.

Nous rappelons que ce sont surtout les gens affairés, les maisons qui ont coutume de faire de la publicité qui sont les victimes de ces aigrefins.

## LA LOI DES FAILLITES

M. Monk a pris l'initiative de présenter à la Chambre des Communes un projet de loi des faillites. Nous n'avons pas sous les yeux le projet de loi déposé par le sympathique député conservateur; nous savons, cependant, qu'il diffère bien peu de celui proposé, il y a quelques années, par son Honneur le Juge Fortin.

Depuis bien longtemps, depuis des années et des années, le commerce demande une loi unique pour le Canada entier qui accordera à tous les créanciers des faillites un même traitement dans le partage de l'actif de leurs débiteurs, qui règle la situation des faillis malheureux et punisse les fauteurs de banqueroutes frauduleuses.

Il est des provinces du Dominion qui n'ont pas de loi de faillites et celles qui en ont ont des lois entièrement différentes l'une de l'autre.

Voilà le chaos dans lequel sont obligés de se retrouver les commerçants, et ils sont nombreux, qui font des affaires dans toute l'étendue du pays.

Mais nous avons vu qu'il n'est pas suffisant qu'un projet de loi soit appuyé et réclamé par eux comme étant d'une nécessité de premier ordre, absolue même, puisque les Sessions se succèdent, les Parlements se renouvellent et les Gouvernements changent sans que le projet de loi de faillites devienne jamais loi.

Quels sont donc les gens assez puissants derrière la coulisse qui opposent, depuis que la loi de 1875 a été abolie, une barrière, qu'on dirait infranchissable, à un acte de haute justice, d'équité et de moralité?

Quelles raisons, quels motifs invoquent-on pour ne pas prendre en considération cette question si importante pour le commerce que tous les commerçants honnê-

tes réclament sans cesse: une loi de faillite?

Des raisons, des motifs on n'en fait point valoir. La question naît elle, on l'étoffe aussitôt en Chambre.

Nous comptons sur l'énergie, la ténacité, la volonté du député de Jacques-Cartier pour forcer le débat sur son projet de loi, afin que, tout au moins, nous sachions quels sont ceux qui, s'abritant derrière les membres de la Chambre, empêchent toute législation relative aux faillites.

M. Monk a pour l'appuyer la communauté commerciale tout entière dans toute l'étendue du pays. Il peut être certain que par-delà les mers son projet de loi sera plus que favorablement accueilli; qu'il se souvienne que quand Sir Wilfrid Laurier se rendit à Londres aux fêtes du Jubilé de la Reine, le Premier-Ministre du Canada reçut une délégation des négociants anglais qui lui demandèrent cette loi des faillites que nous attendons toujours.

D'autres nations encore avec lesquelles nous échangeons des produits auraient une meilleure opinion du Canada commercial, si une loi de faillites donnait aux créanciers étrangers les mêmes garanties que les lois des autres pays donnent aux créanciers canadiens.

L'absence de cette loi est absolument nuisible au Canada dans ses relations commerciales avec l'étranger, comme elle est absolument déplorable au point de vue du commerce national, et nous faisons des vœux pour qu'elle ne fasse pas sentir plus longtemps ses mauvais effets au dedans comme au dehors.

## Pavage en bois à Paris

Au 1er janvier 1901, la surface des chaussées de Paris pavées en bois, était de 1,594,220 mètres carrés, en augmentation de 100,370 mètres sur celle de l'année précédente. Le volume du bois employé jusqu'à présent en travaux de premier établissement est d'environ 220,000 mètres cubes.

## Les prix de la mélasse

Les prix de la mélasse ont augmenté, mais les acheteurs qui désirent payer les prix "corrects" et avoir en même temps la qualité, feront bien de s'adresser directement à The Dominion Molasses Co. Ltd., Halifax, N. E.

## Thé vert Gun Powder Imperial

La maison E. D. Marceau offre, au prix de 14 cents, une ligne de trois cent paquets de thé vert Gun Powder Imperial, qui viennent d'arriver.

Voilà un prix qui réduira les bons acheteurs, car la qualité de ces thés commanderait un prix bien plus élevé.