



—Monsieur Raoul L. Beauchamp vient d'être nommé représentant à Montréal de la maison P. Garneau, Fils & Cie.

—M. Norman Paré, chef du département des étoffes à robes et des tweeds de la maison A. Racine & Co, s'est embarqué sur le Str. Lake Manitoba, à St-John, N. B. le 6 Janvier.

M. Paulet visitera les principaux marchés d'Europe dans l'intérêt de son département.

—M. J. L. O. Lachance, autrefois chez MM. Drolet, Lussone & Cie, des Trois-Rivières, vient d'entrer chez MM. A. Racine & Cie en qualité de voyageur pour le district des Trois-Rivières et le territoire du Nord jusqu'à Lachute.

—M. Richard Lehman, autrefois chargé du département des expéditions de MM. Caverhill & Kiscock, vient d'accepter une position analogue chez MM. Geo. D. Harper & Co.

—M. J. N. Brossard qui a été employé pendant de nombreuses années chez MM. Brophy Cains, Limited, vient de s'établir à son propre compte comme agent et représentant de manufacturiers étrangers. Entre autres agences, M. Brossard a celles de M. Albrecht Bönitz et de la Le-fort Importing Co.

—M. J. A. Labrecque, de Labrecque & Cie, agent de manufactures, est de retour d'un voyage à Toronto. M. J. A. Labrecque qui va ouvrir un bureau dans le centre de la ville a obtenu la représentation de la "Empire Suspender Co" et représentera également la "Uncle Sam Suspender Co." de New-York.

—M. F. J. Bernier, de la maison C. X. Tranchemontagne a passé la saison des fêtes à Ste-Marie de la Beauce.

—M. J. H. Palmer, de MM. Debenham's (Canada) Ltd., de Montréal, a fait un voyage d'affaires à Ottawa dans la première partie de janvier.

—M. J. A. Harris, l'un des acheteurs de la maison Brophy Cains Co., Ltd., qui est en même temps le chef du département des articles de fantaisie, vient de partir pour un voyage d'achats en Europe. M. Harris visitera les principaux marchés anglais, français, suisses et allemands.

—M. G. Ferrier Torrance, représentant la maison Geo. H. Hees, Son & Co, vient de visiter le commerce de la vallée de l'Ottawa.

—M. Henry Duverger, gérant de la succursale de MM. Geo. H. Hees, Son & Co, à Montréal a passé la semaine de Noël à Toronto.

—M. F. X. D. de Grandpré, directeur-gérant de la maison Debenham's (Canada) Ltd., de Montréal, s'est embarqué à Liverpool, le 17 janvier, à bord du steamer "Arabie." M. de Grandpré est attendu à Montréal dans la dernière semaine de janvier après une absence de plusieurs mois passés sur les principaux marchés d'Europe.

—M. Fred L. Cains, de MM. Brophy, Cains Co., Ltd., vient de faire un voyage d'affaires dans le district d'Ottawa.

TISSUS ET NOUVEAUTES

—M. S. Harris, gérant de la maison L. Hirschson & Co, vient de partir pour un voyage d'affaires en Europe. L'absence de M. Harris aura une durée d'environ deux mois.

—M. E. O. Barrette visite actuellement le commerce de la mercerie à Montréal avec un assortiment de cravates pour le printemps.

—M. James Kyle, de MM. Kyle Cheesbrough & Co, vient de partir pour un voyage d'achats en Europe.

—M. A. Clarke, représentant la maison W. H. Barry & Co, visite actuellement le commerce avec des échantillons de robes haute nouveauté.

—Nous croyons savoir que M. C. E. Paquette, qui a dirigé pendant plusieurs années le département des confections pour robes de la W. R. Brock Co. Ltd., de Montréal, a l'intention de se lancer dans la fabrication des confections.

—M. E. C. B. Fetherstonhaugh, de MM. Greenshields Ltd., vient de se rendre à Winnipeg pour assister à l'assemblée des directeurs de MM. Greenshields Western Ltd.

—M. A. Kyle, de MM. Kyle Cheesbrough & Co, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. Gaston Barrette, de MM. E. O. Barrette & Cie, a commencé ses tournées dans les Cantons de l'Est à partir du 9 janvier.

—M. J. F. Hughes, voyageur de la China and Japan Silk Co. Ltd., après avoir visité le commerce de Québec et d'Ottawa, fait une tournée dans les Provinces Maritimes.

—M. Pantaleon Jobin, de la North-Western Fur Mfg. Co., est présentement à Montréal où il visite une partie du commerce. M. Jobin partira en voyage à la fin de février ou au commencement de mars.

—M. Geo. Groux, de MM. E. O. Barrette & Cie, visite actuellement le commerce de la vallée de l'Ottawa.

—M. Hugh Symington, acheteur du département des confections de MM. Greenshields Ltd., fait actuellement un voyage d'affaires en Europe.

—M. Louis Normandin, de la Beaver Rubber Clothing Co., visite actuellement le commerce de Montréal et d'Ottawa, ainsi que le commerce de gros.

—M. D. J. Stephen qui, pendant plusieurs années, a occupé un emploi important chez MM. Chaleyser & Orkin vient de s'établir comme représentant de manufactures.

LES BUCKET-SHOPS

On a annoncé ces jours-ci la déconfiture de la maison W. F. Dever & Co., courtiers en valeurs, à Buffalo.

Nous n'en parlerions pas si leurs victimes n'existaient qu'aux États-Unis. A Montréal, elles sont nombreuses et bien qu'il soit difficile de savoir le montant de leurs pertes, elles sont, nous citons, considérables.

Cela se conçoit, car la maison W. F. Dever & Co. avait ici cinq succursales dont quelques-unes fort achalandées.

Le nombre de gens de profession de commerçants qui, à Montréal, jouent sur marge est grand.

Les get-rich-quick sont de toutes les classes, de tous les rangs, et il est surprenant que des gens qui sont ou passent pour être intelligents aillent, malgré toutes les leçons du passé, malgré les exemples qu'ils ont sous les yeux à chaque instant, passer leur temps et se faire dépouiller de leur argent dans les "bucket-shops."

La leçon nouvelle servira-t-elle davantage? Nous en doutons. Qui a bu, boira; qui a joué, jouera.

Demain, aujourd'hui peut-être, les moutons qui se sont fait tondre hier, se feront tondre de nouveau.

Répetons néanmoins ce que souvent déjà nous avons dit ici à ce propos. Rappelons-le, non pour ceux qui fréquentent habituellement les bucket-shops, mais pour ceux qui pourraient être tentés d'en franchir le seuil.

Le propriétaire d'un bucket-shop ne fait aucune opération de bourse proprement dite pour le compte de ses clients. Il ne vend ni n'achète les titres sur lesquels le client met une marge. Il encaisse simplement la marge. Son intérêt est contraire à celui de son client. Son intérêt lui commande, en effet, de mettre cette marge dans sa poche et d'en dépouiller son client. Car, si son client fait un profit sur son achat ou sa vente, ou plutôt sur son pari, le propriétaire du bucket-shop devra payer ce profit de son propre argent. Comme il n'opère pas pour enrichir ses clients à ses propres dépens, nous avons raison de dire que son intérêt est opposé à celui du parieur.

Il est à remarquer que quand un marché est à la hausse, le bon public des bucket-shops est à la hausse et que quand la bourse est réellement à la baisse ce même public joue à la baisse.

Ainsi, depuis plusieurs mois que les marchés sont à la hausse et que la clientèle des bucket-shops achète pour revendre en hausse, les bucket-shops perdent de l'argent. Comme, décidément, la baisse tarde à venir c'est la dégringolade des bucket-shops qui arrive et avec elle, la perte de ceux qui y spéculent.

Le marché baisserait constamment, et les clients des bucket-shops étant baissiers, le résultat serait absolument le même.

C'est-à-dire que les clients des bucket-shops sont destinés à perdre, même quand ils sont du bon côté.

Il est inutile de dire ce qui leur advient quand ils se trompent de côté.

La morale est simple: laissez les moutons se faire tondre; mais vous-même gardez-vous d'entrer dans les bucket-shops.