

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, Boute 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 arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

Adressez toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. II

SEPTEMBRE, 1901

No 9

L'HONNETETE EN AFFAIRES



N a si souvent affirmé et répété que le monde des affaires en totalité est tellement acharné à la conquête de la fortune, des honneurs et du commandement qu'il n'y a rien d'exempt de reproche dans la société entière et qu'un homme d'affaires qui observe religieusement les règles de l'honnêteté et se complait dans les béatitudes évangéliques ne peut obtenir le succès dans ses entreprises. La nature humaine est une machine compliquée. L'humanité est composée de toutes sortes de gens avec toutes sortes de vues et d'aspirations et cependant la nature humaine est fondue dans un même moule ou à peu près. Il y a toujours eu et il y aura toujours chez l'homme un désir inhérent d'obtenir quelque chose pour rien et quoique beaucoup de personnes traiteraient avec mépris toute parole mettant en doute l'honnêteté de leurs intentions, leur laine n'a pas toujours une verge de large et elle n'est pas entièrement exempte de coton.

Ce serait une distinction irritante que d'indiquer quelque branche particulière du commerce à laquelle on pourrait spécialement appliquer le trait. Il y a beaucoup plus d'honnêtes marchands que d'autres ; des milliers de commerçants, parmi ceux qui ont le mieux réussi, sont parvenus à la fortune, sans jamais s'être laissés entraîner de leur gré dans une transaction qui ne supporterait pas honorablement l'examen. Il en est beaucoup d'autres qui agissent sur la présomption que le plus court chemin du succès est de "refaire les autres pour qu'ils ne vous refassent pas" ; de tels individus ne violent pas leur conscience, car ils n'en ont pas la moindre parcelle.

L'homme qui jamais dans ses affaires ou son emploi ne présente intentionnellement rien sous un faux jour ne croit pas faire un acte méritoire. Il ne devrait jamais exister la moindre prime à l'honnêteté et le marchand honorable n'en attend pas. Il est une remarque qu'on entend fréquemment : "Je paie mes dettes" et la personne qui fait une telle remarque la fait fréquemment comme si elle croyait avoir droit à un vote de remerciements. La confiance est le véritable rempart de toutes les transactions commerciales et celui qui trompe cette confiance ne peut être que répréhensible. On a fréquemment fait remarquer qu'aucun acheteur de chaussures ne s'est jamais attendu que ses marchandises en caisse lui arrivent de qualité égale à celle de l'échantillon, dit *The Shoe and Leather Reporter*, et entre l'acheteur et le

vendeur il y a une entente tacite à cet effet, et cependant semblables pratiques ne sont pas admises au point de vue de la stricte honnêteté, car il y a quelqu'un soit le vendeur, soit le consommateur qui sera déçu. Peu importe que la coutume fasse loi, il ne s'ensuit pas que la coutume soit honnête. Celui qui s'en tient à ne faire aux autres que ce qu'il aimerait qu'on lui fit à lui-même est dans le vrai quand il proclame que "rien ne vaut l'honnêteté."

La Société des Marchands-Détailliers de Nouveautés de Montréal

Nous avons, dans "TISSUS ET NOUVEAUTÉS" comme d'ailleurs dans le "PRIX COURANT," publié un rapport complet de l'excursion organisée par l'Association des Marchands-Détailliers de Nouveautés.

L'Association, au cours d'une réunion subséquente convoquée pour recevoir le rapport des différents comités organisateurs de l'excursion, a proposé une motion de remerciements à l'adresse des propriétaires de journaux, pour la grande publicité qui avait été donnée aux préparatifs de l'excursion.

Inutile de dire que la motion a été votée à l'unanimité.

Nous avons été sensibles à cette marque de reconnaissance et cela d'autant plus qu'elle est plus rare dans les rapports en général, du public et de la presse.

La courtoisie, dans toutes les circonstances de la vie, devrait être la règle, au lieu d'être l'exception.

Nous sommes heureux de constater que l'initiative, le bon exemple partent d'une association qui compte dans son sein un grand nombre de commerçants en vue et nous espérons que l'exemple sera suivi.

NOUS GRAVURES

Le chapeau qui orne la page du couvert est une création de Camille Roger, de Paris.

La forme est en feutre de poil de chameau, garni en ruban de satin de nuance foncée assortie, avec boucle en métal doré.

Nos deux gravures représentant deux étalages, l'une consacré à la chaussure et l'autre au commerce des nouveautés sont assez claires pour ne nécessiter aucune description spéciale. Ce sont des idées à utiliser, à adapter suivant les circonstances et les facilités de chaque marchand.