

NOS " FUTURS " ABONNÉS

Il a toujours été bien entendu depuis le début, que TISSUS et NOUVEAUTÉS seraient adressés *gratuitement* pendant trois mois à tous les marchands intéressés dans le commerce des nouveautés.

Sans attendre le délai offert par la Direction de TISSUS et NOUVEAUTÉS, un grand nombre de marchands nous ont déjà demandé de les inscrire sur nos listes d'abonnement.

Nous les remercions très cordialement de leurs bonnes dispositions et nous insérerons avec plaisir leurs noms sur nos listes d'abonnés réguliers; mais cet abonnement ne prendra date que de notre numéro d'avril—ceux de janvier, février et mars étant envoyés *gratuitement* au commerce, en vue de familiariser nos futurs abonnés avec cette publication créée spécialement pour la défense des intérêts du commerce des marchandises sèches.

LA DIRECTION.

PRENEZ LA PLUME



DANS notre premier numéro nous avons demandé à nos lecteurs de ne pas se gêner avec nous, d'user de nos services tant qu'ils le pourront et le voudront; nous le leur répétons encore dans notre second numéro.

TISSUS et NOUVEAUTÉS est une revue absolument et uniquement dévouée aux intérêts des marchands-détaillants de marchandises sèches. Nous prions donc ces marchands d'en user comme de leur

organe propre, de faire connaître leurs vues et leurs idées à leurs confrères, de provoquer la discussion d'où, comme dit un très vieux proverbe " jaillit la lumière."

Pour cela, il faut prendre la plume et à ce sujet, voici ce que dit un de nos confrères américains :

" Tout lecteur de notre journal est invité à utiliser ses colonnes.

" C'est une vieille invitation, rarement acceptée quoi que souvent répétée.

" Tout marchand-détaillant a quelque petite idée dont il est fier et qu'il aimerait à voir passer dans la pratique. Ecrivez-nous et dites-nous ce que vous avez dans l'esprit.

" Ecrivez sur chaque sujet qu'il vous plaira; votre article peut provoquer une discussion qui amènera de bons résultats.

" Prenez l'habitude de nous envoyer des notes en nouvelles commerciales, cela nous aidera et ne vous fera que du bien. Envoyez-nous quelque chose aujourd'hui même."

Ce que dit notre confrère à ses lecteurs, nous le répétons aux lecteurs de TISSUS et NOUVEAUTÉS avec l'espoir qu'ils en feront leur profit dans l'intérêt de tous.

DES ARMES

N'oubliez pas que la politesse et une attention prompte et intelligente envers les clients sont au nombre des meilleures armes que possède le marchand détaillant pour combattre la concurrence des magasins à départements.—*London Grocer.*

LES MAGASINS à DEPARTEMENTS



LA suite de notre article de la semaine dernière intitulé " Le même mal, " un de nos abonnés de Magog nous écrit pour approuver notre attitude à propos des magasins à départements.

Nous regrettons de ne pouvoir donner sa lettre en entier; nous en reproduisons certains passages. Ils feront, nous en avons la certitude, ouvrir les yeux aux marchands qui s'endorment dans une douce quiétude, tandis que la concurrence des magasins à départements devient plus agressive que jamais.

Voici ce que nous détachons de cette lettre :

" J'ai toujours suivi avec intérêt chacun des articles du PRIX COURANT sur les magasins à départements et principalement celui de la semaine dernière. Ce que vous avez reproduit du *Grocery World* de Philadelphie prouve que vous aviez raison quand, il y a deux ans, je crois, vous demandiez qu'une forte taxe soit imposée sur les dits magasins à départements.

" Voici ce qu'une des grandes maisons veut faire : Un des représentants de la maison Eaton de Toronto était à Sherbrooke, il y a quinze jours, cherchant à louer la plus grande bâtisse pour y établir une succursale.

" Les magasins à départements ne se contentent plus de ruiner les commerçants de leurs villes, ils vont établir des agences dans nos petites villes pour ruiner les commerçants des campagnes.

" Il nous faut nous unir tous pour y mettre arrêt et le seul et unique moyen, c'est d'essayer de leur faire imposer de fortes taxes tel que suggéré par vous déjà.

" Ici, dans Magog, il y a des familles qui font venir de ces magasins à départements jusqu'à leurs *groceries*. En décembre, il a été envoyé des mandats d'express pour au-delà d'un millier de piastres.

Dans les passages que nous avons omis à dessein, notre correspondant expose ses vues sur ce qu'il conviendrait de faire dans les circonstances et nous demande notre appui que nous ne lui marchandons pas.

C'est avant que le commerce de détail soit complètement à terre, entièrement ruiné par les grands bazars qu'il convient de chercher et de trouver les remèdes aux maux dont il souffre.

Plus que jamais nous allons continuer la campagne que nous avons depuis longtemps entreprise.—(*Le Prix Courant.*)

Tous les marchands qui liront TISSUS et NOUVEAUTÉS feront bien de parcourir attentivement les pages d'annonces; ils y trouveront des renseignements intéressants pour leur commerce et si, lorsqu'ils écriront à leurs fournisseurs de gros ou lorsqu'ils iront les trouver pour avoir quelques-unes des marchandises annoncées, ils voulaient bien mentionner le fait qu'ils ont vu l'annonce dans TISSUS et NOUVEAUTÉS, ils nous donneraient un bon coup d'épaule.