

# Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 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 arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. IX

MONTREAL, NOVEMBRE

No 11

## ASSOCIATION DES MARCHANDS-DÉTAILLEURS DE NOUVEAUTÉS DE MONTREAL

Conférence intéressante de M. A. H. Hardy

M. A. H. Hardy a fait, le jeudi 5 novembre, à l'assemblée des marchands-détailleurs de nouveautés, une très intéressante conférence. Son travail, qu'il a intitulé : "La Crise Economique des Etats-Unis, ses causes et les leçons à en retirer", est certainement un des plus instructifs qui aient été lus cet automne devant un auditoire.

Le conférencier a traité son sujet — très aride en lui-même — avec une rare habileté, et ce qui plus est, il a su le présenter d'une manière agréable. La principale cause de la crise, dit-il, est la grande extension prise par le commerce américain, l'industrie américaine, au cours des deux dernières années surtout. La formation de grandes associations, qui se sont emparées des capitaux, ont même emprunté au peuple en vendant des actions en garanties desquelles elles n'avaient rien à offrir, y est aussi pour quelque chose. Le président Roosevelt, en s'attaquant à ces colosses de la finance, du commerce ou de l'industrie, a provoqué la crise dont le Canada s'est ressenti fortement sans cependant en souffrir autant que sa voisine.

Dans cette crise du marché américain qui a eu un retentissement à Montréal, aucune banque française n'a été inquiétée; le commerce français, au lieu de périr comme partout ailleurs, n'a fait que progresser.

M. Hardy fait remarquer que la prodigalité des familles et des commerçants n'a pas été une des moindres causes de cette pénible phase par laquelle a passé l'industrie américaine.

Dans la province de Québec, dit-il, on a été moins éprouvé que partout ailleurs. A cause de l'esprit d'économie que nous devons à nos ancêtres français.

Certes la nation américaine commande l'admiration du monde, elle détermine les hausses et les baisses du marché mondial.

Mais défions-nous de ses défauts; du "bluff" qui, une fois découvert, inspire de la défiance. Soyons honnêtes, donnons comme capital réel ce qui est et non pas un capital purement nominal. Puis inspirons-nous des vertus économiques du peuple français. Comme le commerçant français cherchons à dépenser moins que nous ne gagnons.

Empruntons au peuple américain ses qualités et laissons lui ses défauts.

Assurons-nous le concours dévoué de nos compagnes. La femme peut beaucoup plus qu'on ne croit, par une sage économie domestique, contribuer à l'augmentation du budget familial.

Le conférencier termine par quelques mots de remerciements à l'adresse de son auditoire.

MM. J. A. Beaudry, secrétaire de l'Association des Marchands-Détailleurs, J. O. Gareau, E. J. S. Watson, Larivière, Laniel, le président, Martineau, J. D. Couture et plusieurs autres firent quelques remarques pour remercier le conférencier. A la demande de M. Gareau, M. Larivière a promis de répéter, le 2 décembre prochain, la conférence qu'il a déjà prononcée devant les membres de la Chambre de Commerce.

Parmi les personnes présentes, nous avons remarqué : MM. P. A. Laniel, président; J. A. Beaudry, secrétaire; A. Malo, A. Guay, L. M. Soucy, Bruneau, Charbonneau, E. P. LaConde, H. Geddes, J. Watson, Larivière, Dubuc, Colpron, A. Dubuc, Morin, Michaud, Brunet, A. Paquette, Belleau, Havard, W. U. Bolvin, J. L. Rock, Aug. Dionne, Martel, Blouin, Boiteau, Doré, Colette, A. Landreville, A. Beaulieu, J. Martin, Lucier, M. Dubreuil, A. St-Pierre, J. B. Lantôt, C. Lasalle, J. D. Couture, J. E. Lafond, Thomas Oakes, J. O. Larue, J. M. Quinn, Desjardins et autres.

## LA SITUATION COMMERCIALE

Il y a toujours des gens pressés qui voudraient que tout marche à la vapeur et se chagrinent si, du premier coup, le volant de la machine n'est pas lancé à toute vitesse.

On a dit qu'après les bonnes récoltes de cette année dans l'Ouest Canadien, le marasme des affaires cesserait. On a prédit le retour de l'activité commerciale, la reprise du travail à plein temps dans les manufactures et un essor plus grand dans les travaux du bâtiment.

Il est des gens qui se plaignent que ces prédictions ne se réalisent pas assez rapidement et que le changement attendu n'est pas aussi radical qu'il devrait l'être.

Certes, nous serions les premiers à nous réjouir si, tout d'un coup, il était possible de changer la face des choses comme on le fait dans un conte de fée. Mais ici, nous avons à tenir compte non pas des rêves mais de la réalité.

Il est vrai que dans l'Ouest on a eu de très fortes récoltes qui, d'après les calculs d'hommes très expérimentés en la matière, mettront entre les mains des cultivateurs la somme énorme de \$125,000,000 environ. Mais cette somme n'entre pas dans la poche des producteurs dès que le grain est moissonné, ni même aussitôt après qu'il a été battu. Il faut, pour que cet argent rentre, que les produits s'échangent, soient vendus; et cela ne se fait pas en quelques jours, ni en quelques semaines. L'argent de la vente des récoltes n'entre donc qu'assez lentement dans la circulation et il faut qu'il soit disponible pour produire tous ses effets dans le mouvement des affaires.

C'est pourquoi, après une crise, l'activité des affaires, si désirable soit-elle pour tous, ne peut se faire immédiatement sentir. En cela, comme en toute autre chose, le temps est le meilleur agent de progrès.

D'ailleurs, chaque crise comporte son enseignement et quand une crise a été