

LORSQU'ON parle de la rue Saint-Jacques, à Montréal, tout le monde comprend qu'il s'agit de la haute finance. S'il est question de la rue Craig, on a immédiatement l'impression qu'il va être question de regrattiers.

Le regrattier, c'est l'individu qui a pris, comme fonds de commerce, les articles d'occasion qu'il a réussi à se procurer ou qu'on est allé lui offrir. Il les a payés le meilleur marché possible et il entend en obtenir le plus qu'il pourra. Il n'a pas de prix fixes, pas plus pour les achats que pour les ventes. Il n'a pas de clientèle régulière, si ce n'est pour les achats; ils lui viennent des relations qu'il entretient

## Les Regrattiers de la rue Craig

par Jean-Louis Dussault

Experts en tout. — Le registre obligatoire. — Les regrattiers sont le plus souvent des receleurs. — La création des monts-de-piété dans les villes du Canada.

nir à accumuler des profits considérables dans des trous envahis par la poussière? Quel est leur secret pour attirer dans ces taudis la clientèle pourtant très sollicitée ailleurs par des maisons de bonne réputation et bien tenues?

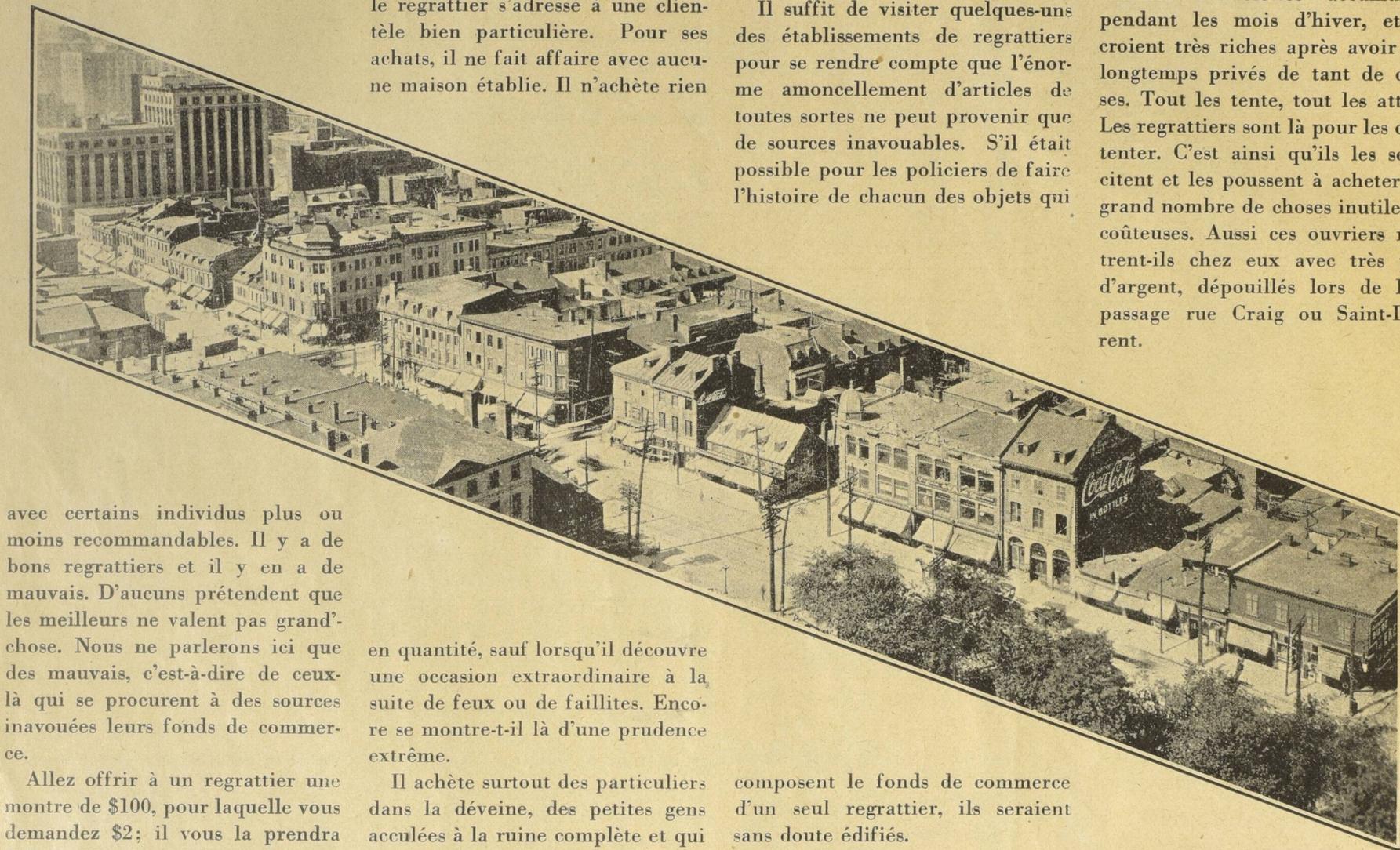
Pour répondre à ces questions, l'on doit reconnaître d'abord que le regrattier s'adresse à une clientèle bien particulière. Pour ses achats, il ne fait affaire avec aucune maison établie. Il n'achète rien

pour disposer des articles qu'ils veulent voler. En maintes et maintes circonstances au cours de récents procès, la preuve a révélé que des regrattiers sont les pires des receleurs et que leur genre de commerce contribue pour beaucoup à l'augmentation des vols de toutes sortes dans les maisons privées.

Il suffit de visiter quelques-uns des établissements de regrattiers pour se rendre compte que l'énorme amoncellement d'articles de toutes sortes ne peut provenir que de sources inavouables. S'il était possible pour les policiers de faire l'histoire de chacun des objets qui

à diminuer de moitié le prix qu'on lui réclamait pour un article. Ces clients ont conscience d'avoir fait un bon marché parce qu'ils ont obtenu pour deux dollars un objet pour lequel on leur en demandait quatre ou cinq. Ils ignorent et ignoreront toujours le profit, quand même considérable, que le regrattier a réalisé sur eux; ils se consoleront du peu de durée de l'article qu'ils ont acheté en pensant au prix qu'ils l'ont payé.

Les hommes de chantier, de passage en ville avant de retourner dans leur village, une fois la saison d'hiver terminée, sont d'autres clients, très recherchés, des regrattiers. Ces gens ont de l'argent, des sommes rondelettes accumulées pendant les mois d'hiver, et se croient très riches après avoir été longtemps privés de tant de choses. Tout les tente, tout les attire. Les regrattiers sont là pour les contenter. C'est ainsi qu'ils les sollicitent et les poussent à acheter un grand nombre de choses inutiles et coûteuses. Aussi ces ouvriers rentrent-ils chez eux avec très peu d'argent, dépouillés lors de leur passage rue Craig ou Saint-Laurent.



avec certains individus plus ou moins recommandables. Il y a de bons regrattiers et il y en a de mauvais. D'aucuns prétendent que les meilleurs ne valent pas grand-chose. Nous ne parlerons ici que des mauvais, c'est-à-dire de ceux-là qui se procurent à des sources inavouées leurs fonds de commerce.

Allez offrir à un regrattier une montre de \$100, pour laquelle vous demandez \$2; il vous la prendra à 50 sous, sans vous demander d'où vous la tenez. Que lui importe? Ne fait-il pas une affaire d'or? C'est là tout ce qui l'intéresse.

Le regrattier est obligé par la loi de tenir un registre. Le client qui lui vend y inscrit son nom et son adresse. Ce client peut revenir deux fois dans la même journée et inscrire des noms et des adresses différents dans ce livre; le regrattier ne s'en souciera pas. Il se rendra bien compte qu'il y a quelque chose de louche là-dedans, mais il se dira que c'est l'affaire de la police de débrouiller de telles histoires.

Comment les regrattiers peuvent-ils réussir à faire fortune dans les magasins crasseux qu'ils tiennent? Comment peuvent-ils parve-

en quantité, sauf lorsqu'il découvre une occasion extraordinaire à la suite de feux ou de faillites. Encore se montre-t-il là d'une prudence extrême.

Il achète surtout des particuliers dans la déveine, des petites gens acculés à la ruine complète et qui cèdent à vil prix les derniers articles qu'ils possèdent encore, afin de se procurer du pain. Ceux-là, le regrattier les presse, leur offre des prix ridicules qu'ils sont bien obligés d'accepter, s'ils veulent se mettre quelque chose sous la dent.

"Faites disparaître le receleur, disait un juge, et vous diminuez aussitôt de 95% les voleurs".

Qu'est-ce qu'un voleur pourrait bien faire de tous les objets qu'il rafle dans le pillage d'une maison privée, par exemple, s'il n'était pas certain de pouvoir écouler cette marchandise, de pouvoir l'échanger contre de l'argent?

C'est aux regrattiers que pensent les voleurs, sitôt qu'ils ont un coup à faire. Bien plus, ils s'entendent à l'avance avec des regrattiers

composent le fonds de commerce d'un seul regrattier, ils seraient sans doute édifiés.

Comme ces commerçants obtiennent les articles aux prix qu'ils veulent payer, c'est-à-dire très bon marché — ils peuvent les revendre avec de très gros bénéfices et arrondir leur petit capital. L'appât du bon marché fait la réclame du regrattier, et lui amène sa clientèle.

Ce sont surtout les gens de la campagne qui fréquentent le plus ces établissements. Il est rare que des cultivateurs viennent au marché sans aller faire une «petite tournée» chez les regrattiers, en quête d'occasions. Cette clientèle est habituée à marchander. Elle n'aime guère payer le prix qu'on lui demande du premier coup. Elle aime à faire baisser le vendeur. Elle triomphe lorsqu'elle a réussi

Le but de cette enquête n'est pas de troubler profondément le repos inquiet de tous ces commerçants-parasites, mais de viser aux moyens à prendre pour assainir leur petite industrie, rendre plus difficile pour les voleurs et les receleurs l'écoulement des objets provenant des pillages de maisons privées et d'ailleurs.

Le moyen que propose M. Jean-Louis Dussault à la fin de la présente enquête, parue dernièrement dans *Le Devoir*, et que l'auteur a bien voulu nous permettre d'utiliser, c'est l'institution du mont-de-piété municipal, réclamée déjà à maintes reprises par M. Léon Trépanier.