

Tout le problème peut se résoudre de lui-même en ceci :

(1) Le Gouvernement ne devrait pas faire marcher à pertes le système des colis postaux, pour le bénéfice de quelques maisons vendant par correspondance et dont les méthodes d'affaires et les systèmes d'annonces engagent les personnes qui ne connaissent que peu de chose de la valeur de la marchandise, à croire qu'elles acquièrent des occasions, alors qu'en réalité les dites personnes n'en reçoivent aucun bénéfice et qu'elles envoient leur argent hors de la localité où elles le gagnèrent, décourageant ainsi les marchands-détaillants à tenir de meilleurs stocks et développer leur municipalité. Ces achats hors de la localité, la rendent donc moins habitable et travaillent ainsi à l'encontre des intérêts financiers du Canada en diminuant sa puissance productive de revenu rural.

(2) Il devrait être fait un vigoureux effort par l'Association des Marchands-Détaillants pour tenter des poursuites contre toute fausse annonce apparaissant dans un catalogue ou autre publicité de quelque espèce qu'elle soit, de façon à protéger le public contre la duperie et éviter au marchand une concurrence déloyale.

(3) On devrait considérer l'opportunité parmi les membres de l'association de recommander aux marchands, non seulement de faire un rabais sur le prix de tout article annoncé d'une façon illégitime dans les catalogues, mais aussi d'acheter des marchandises en question afin de montrer à leurs clients la différence de qualité entre les marchandises qu'ils vendent et celles offertes par les maisons vendant par catalogue au moyen d'annonces trompeuses.

(4) Toute action prise en cour de police, contre ces maisons, ou toute autre usant de pratiques déloyales, devrait être rendue publique par la presse et sous forme de pamphlets distribués au public.

(5) L'Association des Marchands-Détaillants devrait entreprendre une campagne intelligente parmi le public pour lui démontrer la nécessité du marchand-détaillant dans chaque localité et l'importance qu'il y a à ouvrir un commerce conduit par la filière régulière.

Pour arriver à ces résultats il faut que tous les marchands-détaillants du Canada ayant à cœur leurs propres intérêts et ceux de leur pays s'entraident et se prêtent mutuellement assistance. Si le commerce de détail du Canada veut résister à la menace qui le met en danger et améliorer sa position, il ne peut le faire que par l'effort concerté et réuni de tous les marchands-détaillants du Canada, car nul autre corps social ne viendra prendre sa défense et le seconder dans sa lutte. Il est donc du devoir de chaque marchand de se joindre à ses confrères sous la bannière de l'Association des Marchands-Détaillants, un corps puissant de commerçants honnêtes qui se sont groupés pour sauvegarder les principes d'honnêteté de la distribution loyale de la marchandise au détail et donner au public le meilleur service pour le meilleur marché possible.

Pour tous renseignements sur les conditions d'admission dans l'Association des Marchands-Détaillants, écrire au "Prix Courant".

## L'AVENIR DU COMMERCE RUSSE

Depuis longtemps, les commerçants russes se plaignent de la situation qui leur est faite sur les marchés extérieurs de la pénétration desquelles ils avaient fini par se désintéresser. Il faut espérer, dit le "Novoïe Vremia", que la situation ne sera plus la même après la guerre, parce qu'on se débarrassera des parasites étrangers qui vivaient, en jouant le rôle d'intermédiaires indispensables, du commerce extérieur russe :

"Il faut que la Russie obtienne enfin son indépendance économique. Mais pour y arriver, il faudrait renoncer pour toujours aux vieilles méthodes de laisser faire et d'organiser énergiquement selon les méthodes modernes l'expansion de notre commerce extérieur.

"Une des choses les plus urgentes selon le "Novoïe Vremia", c'est l'organisation de représentants du commerce et de l'industrie russes à l'étranger. D'abord, il faut que toutes nos principales maisons commerciales et industrielles aient leurs propres représentants dans tous les principaux centres des marchés étrangers."

On sait qu'avant la guerre, les Allemands ont fait des merveilles en ce qui concerne l'organisation de la représentation commerciale à l'étranger. Les Russes aussi ont fait des merveilles. Mais dans le sens de la désorganisation.

"Lorsqu'un commerçant ou un industriel russe se trouvait à l'étranger pour une affaire quelconque, il ignorait généralement outre la langue du pays toutes les conditions les plus élémentaires et les plus indispensables de ces marchés. Et il ne trouvait personne pour lui venir en aide."

Le "Novoïe Vremia" fait remarquer que les consuls russes à l'étranger sont presque tous des fonctionnaires diplomatiques qui se considèrent comme des mandarins et regardent du haut de leur grandeur ces "mercantis" de commerçants et d'industriels :

"Si nous voulons après la guerre, sérieusement développer notre commerce extérieur, et le faire sans l'aide des parasites intermédiaires étrangers, il faut que nos commerçants et industriels aient partout des représentants connaissant bien la langue, les coutumes et les conditions commerciales des pays où ils se trouvent. Et il faut que nos consuls sachent que leur fonction principale est de servir les intérêts commerciaux et industriels de leurs compatriotes. Cette organisation doit être préparée de suite pendant la guerre. Si on l'ajourne pour après la paix, on risquerait de ne jamais la faire, car les intermédiaires étrangers qui avant sont tout prêts se dépêcheront d'offrir de nouveau leurs services et on les accepterait, car on en aura besoin."

Les conseils du "Novoïe Vremia" sont très judicieux. Peut-être ne serait-il pas superflu d'en recommander l'étude aux commerçants et au Gouvernement canadien.

## TRADUCTION

De français en anglais et d'anglais en français. S'adresser tous les soirs excepté le jeudi de sept à neuf heures, le samedi après-midi ou par la poste, au numéro 316 rue Aylwin, Montréal. 3 fs.