

passer les limites et nous sommes d'avis que la majorité des membres de l'association de Peinture et Vernis sont disposés à conduire l'association sur des bases légitimes sans contrainte ou sans essayer d'obtenir des bénéfices illicites ou de supprimer des informations qui doivent être à la portée de tous les commerçants.

Malheureusement pour l'association ces hommes ne sont pas en rapport suffisamment direct avec le commerce de détail dont dépend le fabricant de peintures pour la distribution de ses produits, sans quoi ils se rendraient compte qu'il y a actuellement beaucoup de bon travail à accomplir par une bonne coopération et par la diffusion des renseignements dont le détail a aujourd'hui un besoin urgent.

Ces membres ont encore à apprendre qu'ils ne peuvent pas fouler aux pieds le détail, ni les journaux commerciaux ou les autres membres de l'association et que pour obtenir les meilleurs résultats de leurs efforts ils doivent travailler en harmonie avec les autres membres de l'association et avec les hommes qui doivent vendre leurs marchandises au public.

L'association a accompli un travail splendide en augmentant le commerce canadien dans les pays étrangers. Si toutes les activités de l'association étaient dirigées dans des buts aussi louables et spécialement en vue de coopérer avec le détail dans une période des plus délicates, cette association serait considérée aujourd'hui comme l'un des meilleurs amis du commerce de quincaillerie. Malheureusement cette opinion n'existe pas actuellement. Et cela est d'autant plus malheureux que, à peu d'exceptions près, les membres de l'association sont tous grandement en faveur de tout mouvement destiné à améliorer les conditions du commerce de détail et à aider les détaillants de toutes les façons possibles pour rendre plus attrayant leur rayon de peinture, le rendre plus profitable et en faire une part importante de leur commerce.

Nous pensons que des communications régulières venant des fabricants de peintures et vernis auraient un effet splendide sur le commerce en général. Peu importe la forme que prendraient ces messages du moment qu'ils parviendraient entre les mains des détaillants en quincaillerie ou des commis intéressés. Ces communications devraient naturellement revêtir un certain intérêt et se rapporter autant que possible à la situation du jour, elles pourraient traiter de différentes questions intéressantes.

L'incertitude qui règne actuellement n'est bonne ni pour le détaillant ni pour le fabricant. Les affaires ont été bonnes, c'est vrai, mais pourquoi n'avoir pas de bonnes affaires avec moins de mécontentement? La concurrence devient de plus en plus forte chaque année en Canada. Les

quincailliers de détail du Canada peuvent se passer des peintures et vernis, mais dans des conditions favorables. Il est de leur intérêt d'avoir un bon stock de ces articles et de leur consacrer une certaine place dans leur magasin ainsi que dans leur publicité pour en pousser la vente.

Pendant l'année 1919 le commerce de quincaillerie en détail a fait des efforts splendides pour développer l'emploi et la vente des peintures et vernis. La majorité des fabricants ont sans aucun doute beaucoup travaillé à étendre leur meilleure coopération et à aider leurs clients de détail dans tout le Canada. L'Association de Peintures et Vernis a fait un travail effectif et a prouvé par sa campagne de "Save the Surface" sa volonté de contribuer libéralement à tout mouvement capable d'augmenter les affaires pour les fabricants, les négociants en gros et en détail de peintures. Cependant l'activité de l'association ne s'est pas assez étendue sur certaines lignes, en raison des efforts d'un petit nombre de ses membres. Nous savons que le désir de la majorité des membres de l'Association est de voir disparaître le secret et de faire connaître au commerce les buts et objets de l'Association.

LUNCH ANNUEL DE LA DOMINION BATTERY COMPANY.

De l'enthousiasme et un esprit de coopération ont été les caractéristiques du lunch annuel de la Dominion Battery Company, de Toronto, au King Edward, le 7 janvier dernier. Le succès de la réunion a été le plus remarquable, tant au point de vue commercial qu'au point de vue social, dans les annales de la compagnie.

M. Wm. M. Turnley, directeur-gérant, présidait et les principaux orateurs furent: MM. James Dixon, de Hamilton, président; Geo. H. Gooderham, de Toronto, vice-président; C. A. B. Brown, de Toronto, et C. W. Moodie, de Hamilton. Tous signalèrent le progrès remarquable fait par la compagnie et ils envisagèrent avec la plus grande confiance les affaires de cette année. M. Geo. H. Gooderham insista surtout sur l'importance de la coopération de la fabrique avec les vendeurs et celle de ces derniers avec la fabrique.

Après le lunch, M. Harry S. Gooderham, gérant des ventes, au nom des vendeurs et du personnel du bureau, présenta à M. Turnley une superbe pièce en verre découpé, et M. E. W. Long, au nom des mêmes employés présenta à M. Gooderham un étui à cigarettes.

Parmi les assistants on remarquait: MM. E. W. Long, M. Engers, J. D. Bryan, C. D. Wright, P. C. Palement, L. E. Walker, J. Growsley, G. H. Babcock, E. G. Fuller, C. Lang et H. Ward.