

les manufacturiers sont obligés d'expédier les produits de leur fabrication par wagons complets à tous les centres de distribution où les marchands en gros les réassortissent et les réexpédient aux détaillants encore en quantités dans toutes les parties du pays.

Tout détaillant qui s'efforce de garder en stock la ligne de marchandises qui conviennent aux gens vivant dans son district particulier, permet au consommateur de s'adresser au plus proche magasin pour les articles dont il a besoin, au moment où il en a besoin et au plus bas prix possible.

Nul système n'a été l'objet de tant de critiques et d'abus, inconsciemment, peut-être, et sans qu'on en connaisse la valeur réelle, il semble régner dans l'esprit d'une partie du public l'opinion que ce système de distribution pourrait être amélioré, et il me semble, à moi personnellement, que, tandis que nous sommes engagés dans cette terrible guerre, rien ne devrait être négligé pour augmenter notre efficacité et abaisser le plus possible le coût de l'existence.

Permettez-moi de passer en revue les relations entre le manufacturier, le marchand de gros, le détaillant et le consommateur. Ces relations sont-elles, actuellement, aussi cordiales qu'elles devraient l'être? Et peuvent-elles être améliorées?

Les relations entre le manufacturier, le marchand de gros, le détaillant et le consommateur

Je n'insisterai pas sur la situation du manufacturier qui s'efforce de vendre les marchandises de sa production en aussi grande quantité que possible.

Le marchand de gros occupe aujourd'hui, au Canada, une position contradictoire dans bien des cas. Il agit comme marchand de gros, agent de manufacture et aussi comme détaillant. Comme agent de manufacture, sa position est faible, faute de logique. Comme marchand de gros, il invite tous les manufacturiers à faire leur distribution par son intermédiaire. De fait, il peut leur offrir beaucoup d'avantages en ce qui concerne le fret, les livraisons, les informations de crédit, les collections de comptes, etc., et il ne fait aucun doute que presque tous les manufacturiers l'emploieraient avec plaisir, fut-il satisfait de limiter son activité à un commerce strictement de gros. Mais, là où la position du marchand de gros devient faible, et où le marchand de gros fait preuve de manque de logique, c'est quand il entreprend d'agir comme agent manufacturier. Comme tel, il lui est impossible de servir deux maîtres. Il est incapable de servir convenablement les intérêts du manufacturier qu'il représente et en même temps ceux des concurrents de ce manufacturier. La conséquence de cette pratique est que les concurrents dudit manufacturier sont obligés de chercher d'autres canaux de distribution. C'est là une des causes de la friction qui se produit entre le manufacturier et le marchand en gros.

Les relations entre le marchand de gros et le détaillant offrent aussi quelques causes de friction. Actuellement, presque toutes les maisons de gros du Canada, encore que s'efforçant de vendre à tous les marchands-détaillants du Canada, ne dédaignent pas de vendre aux meilleurs d'entre les consommateurs, et cette pratique de leur part crée un sentiment de désapprobation bien compréhensible parmi les détaillants, entraînant un refroidissement forcé dans leurs relations mutuelles. Les marchands-détaillants comprennent qu'on n'agit pas loyalement avec eux et leur confiance s'en trouve naturellement affaiblie.

J'estime que le commerce fait de cette manière par

le marchand de gros doit être relativement restreint comparativement à son chiffre d'affaires — de fait, cela peut représenter 5% seulement de son total — mais encore est-ce suffisant pour créer un sentiment de mécontentement. Je pense que les marchands de gros et les marchands-détaillants du Canada occupent une position assez importante pour trouver un terrain d'entente qui donnerait satisfaction aux deux parties et en même temps permettrait à chacune des parties d'exécuter sa mission de façon à rendre le plus appréciable des services à la cause du consommateur.

Les deux grands principes qui contribuent dans une large mesure à influencer le coût d'un article sont ce que j'appellerai les lois naturelles du commerce — l'offre et la demande et aussi la concurrence.

Les lois naturelles du commerce

La loi de l'offre et de la demande règle le prix de tout article de première nécessité qui n'est pas vendu par droit de brevet ou sous une marque de commerce. Cette loi peut être modifiée par les droits de douane. Au commencement de la guerre, presque tous les pays du monde, principalement ceux formant les nations alliées ou neutres annulèrent tous droits d'entrée sur la plupart des articles de première nécessité, tels que produits de ferme, etc. Notre pays n'a pas suivi cet exemple. La conséquence en est qu'au temps de la moisson nos produits de la ferme sont en abondance — l'offre est plus grande que la demande et il s'ensuit que les prix sont plutôt bas. Les acheteurs des autres pays sont ici pour acheter en grosses quantités. Nos produits canadiens sont expédiés à ces pays exempts de droits de douane. Lorsque le temps de la récolte est passé, nous nous apercevons que l'approvisionnement des produits de la ferme est inférieur à la demande et nous ne pouvons acheter avantageusement dans les autres pays à cause des droits d'importation. Je n'entre pas dans le vif de cette question, elle pourrait paraître d'ordre politique et je ne voudrais pas manifester le désir de servir un parti plutôt que l'autre, mais j'estime qu'il est de mon devoir de toucher du doigt cette question de manière à ce que les consommateurs puissent l'étudier et faire le nécessaire pour y appliquer le remède, car remède il y a, en l'occurrence.

Je vais me permettre, si vous le voulez bien, de résumer l'opinion de quelques-uns de nos hommes publics sur la signification du mot "Concurrence." Pour ma part, je suis toujours prêt à écouter les arguments avancés sur toute question, en autant que la chose est faite suivant certains principes tendant à appliquer le raisonnement équitablement à tous les moyens; mais si une personne, fut-elle ministre de la couronne, entreprend de favoriser certains principes lorsqu'ils s'appliquent à une certaine classe de citoyens et de condamner ces mêmes principes lorsqu'ils s'appliquent à d'autres classes de citoyens, j'estime qu'il est temps pour les classes qui sont sacrifiées indûment de se lever et d'aviser.

Une mesure d'exception

Laissez-moi vous exposer les faits. Nous savons tous que le Travail Organisé du Canada s'est souvent prononcé comme étant contre le principe de la concurrence. La concurrence est écartée dans toutes les Unions Ouvrières. Tous les membres de la même Union reçoivent le même salaire, sans considération de leur valeur personnelle, de leur âge et de leur capacité de gain.