

LE PROBLEME DE LA DISTRIBUTION.

La question du jour, à laquelle tout homme intéressé au développement constant et rapide du commerce canadien, devrait apporter une attention toute particulière, c'est le problème de la distribution.

Nos hommes politiques ont jusqu'ici porté beaucoup de sollicitude au commerce extérieur du Canada. Des traités commerciaux ont été conclus avec plusieurs pays étrangers et il y a peu de doute que ces ententes commerciales contribuent dans une large mesure à augmenter l'écoulement de nos produits. Tout Canadien consulte avec orgueil les statistiques commerciales de chaque mois, et ne se gêne pas d'exprimer sa satisfaction en se rendant compte des résultats obtenus. Mais les conditions du commerce intérieur sont-elles aussi satisfaisantes? Il suffit de poser la question pour s'apercevoir que le problème de la distribution n'a pas encore été résolu au Canada. Jusqu'ici chaque manufacturier a été laissé libre d'établir le système de distribution supposé être le plus avantageux pour lui. Un sujet aussi complexe n'a pas manqué de provoquer des opinions assez diverses. De cette diversité d'opinions il est résulté que plusieurs systèmes de distribution ont été adoptés. Nombreux sont les manufacturiers qui distribuent leurs produits par l'entremise exclusive du marchand de gros; d'autres, en plus petit nombre, vendent exclusivement aux détaillants; d'autres vendent aux uns et aux autres, et d'autres encore vendent à quiconque, pourvu que celui-ci achète la quantité. Tous et chacun de ces manufacturiers font valoir dans la discussion du sujet des arguments en faveur de leur système respectif, qui, si considéré à un point de vue personnel, ne manque pas tout à fait de logique. Cependant, en principe, la majorité semble reconnaître que la distribution la plus économique, sinon la plus efficace, est faite par l'entremise du marchand de gros et du détaillant.

Il est facile de s'apercevoir que le peu d'harmonie qui a existé entre les différents groupes de commerçants, de même que l'absence de tout effort collectif ont été la cause première des conditions particulières qui existent. Chacun étant abandonné à ses propres ressources, s'est efforcé de résoudre le problème de la distribution en n'écoulant que son intérêt immédiat. Le détaillant, en cherchant à s'approvisionner à la source même de la production, afin de pouvoir faire face à la concurrence de quelques confrères privilégiés, qui obtiennent certains rabais en achetant en grande quantités; le marchand de gros en s'efforçant de pousser la vente de certaines marques spéciales dont il est le propriétaire ou le dépositaire exclusif, faisant aussi une concurrence désastreuse aux manufacturiers de certains produits similaires, et même à ceux qui sont généralement bien disposés à accorder au marchand de gros une protection raisonnable. Cet état de choses a causé un malaise général au sein des différentes activités commerciales. La crainte, le doute et le mécontentement règnent là où devraient régner la confiance, la satisfaction et la coopération. Nous signalons ces quelques faits à l'attention des hommes d'affaires et des corps commerciaux, avec l'espoir qu'ils sauront résoudre le problème de la distribution, de manière à assurer au public le service le plus économique et le plus efficace.

POURQUOI SE DEPRECIER SOI-MEME?

Laissons aux autres ce rôle peu enviable.

Dans sa dernière édition du mois de mars, à la page 45, le *Canadian Hardware Store & Paint Journal* publie un article très intéressant qu'il nous fait plaisir de reproduire, et

nous invitons les marchands de ferronnerie en détail à le lire très attentivement. Cet article est intitulé:

"On favorise la vente de la ferronnerie importée au détriment de celle faite au Canada."

Si nous considérons la nature des annonces faites par les détaillants dans les différentes parties du Canada, ainsi que celles de certains marchands en gros, nous constatons qu'il y a une tendance très marquée de la part d'un certain nombre d'entre eux à favoriser la vente des marchandises importées au détriment de celles faites au Canada. Les marchands de gros, aussi bien que les détaillants en ferronnerie devraient cependant consacrer toute leur énergie à pousser la vente des marchandises faites au Canada et ignorer le plus possible la marchandise importée. C'est d'ailleurs ce que tout homme raisonnable ne devrait manquer de faire en tout temps. Nous savons cependant qu'il y a certaines lignes de marchandises qui devraient être importées, mais les marchands devraient autant que possible limiter leurs achats à ces lignes indispensables. Ce qui semble être un manque de logique chez un certain nombre de marchands, c'est la persistance à dire soit dans leurs annonces ou ailleurs que les marchandises importées sont d'une qualité supérieure à celles manufacturées au Canada. Nous ne doutons pas qu'il y a en vente chez certains détaillants plusieurs articles de ferronnerie d'une qualité supérieure à ceux manufacturés au Canada; mais ceci étant admis, il ne semble pas sage de toujours insister sur ce point, et ce qui cause le plus de mal, c'est que dans plusieurs occasions, nous savons que ces dires ne sont pas justifiés par les faits. La marchandise importée n'est pas toujours supérieure à celle manufacturée au Canada, en dépit du fait qu'elle est souvent annoncée comme tel.

Les manufacturiers de ferronnerie au Canada se sont acquis une réputation de compétence qui leur fait honneur; de fait, pour ce qui concerne plusieurs produits, leur position est des plus enviables. La qualité de plusieurs lignes est au moins équivalente, si non supérieure à celle des mêmes lignes de marchandises importées. Alors, la difficulté se trouve dans le fait que lorsque les détaillants vendent toujours la marchandise importée au détriment de la marchandise manufacturée au Canada, ils diminuent la confiance du public acheteur canadien au sujet de cette dernière, et c'est ce fait qui cause le plus grand tort à la marchandise canadienne.

Il est incontestable que le principal facteur dans la distribution de la marchandise est le détaillant: c'est lui qui est en contact continu avec le public et, de son attitude au sujet d'un article quelconque, dépend le plus souvent le succès ou l'insuccès de cet article. Conséquemment, son attitude ne devrait-elle pas toujours être en faveur de la marchandise manufacturée au Canada? Nous opinons dans l'affirmative; dans tous les cas, s'il y a certaines lignes de marchandises canadiennes dont le détaillant ne peut pas favoriser la vente, nous lui demandons, au moins, de ne pas les déprécier."

M. L.-J. GABOURY.

Nous prenons plaisir à féliciter M. Louis-Joseph Gaboury, depuis sept ans assistant maître des Postes à Montréal, à l'occasion de sa nomination comme inspecteur général des postes pour la division Est. Depuis déjà plusieurs mois il était rumeur que cette nouvelle position devait être créée, mais ce n'est que la semaine dernière qu'un ordre en conseil a été adopté à cet effet par le Cabinet à Ottawa.

Les provinces comprises dans la division Est que M. Gaboury sera chargé de surveiller, sont celles de Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse, de l'Île du Prince Edouard et du Cap Breton.

M. Gaboury a contribué plus que tout autre à améliorer