

deux médailles dont la distribution n'est pas encore complète. Il y a quatre ans, le nombre de médailles non réclamées commença à préoccuper notre Ministère.

Nous avons décidé alors de faire une série d'essais, afin de trouver le meilleur moyen de remédier à la situation. Nous avons commencé par annoncer dans les régions où, à notre avis, les anciens combattants se trouvaient en plus grand nombre, soit Toronto et London. L'annonce a paru dans trois journaux de Toronto et un de London pendant deux jours, ce qui nous a coûté \$2,272 pour deux annonces dans quatre journaux.

Comme résultat, nous avons reçu 8,000 demandes. Nous en avons déduit qu'un certain pourcentage de ceux qui n'avaient pas encore formulé de demandes le feraient si nous entreprenions une campagne de publicité dans tous les journaux du pays.

La même annonce, dans les quotidiens seulement, pendant deux jours, allait nous coûter environ \$18,000. Nous ne pouvions faire cette dépense, étant donné que notre budget pour fins de publicité ne comporte pas un tel montant. Nous avons donc cherché une solution ailleurs. Nous avons commencé à distribuer les médailles, sans avoir reçu de demandes, à titre d'essai. Autrement dit, nous avons laissé tomber le mode de distribution employé pour toutes les médailles jusqu'à l'an dernier. Au cours de cet essai, nous avons procédé de deux façons: pendant quatre mois, nous avons effectué un millier d'envois par mois. Au cours de juillet et d'août 1958, nous avons expédié un certain nombre de colis recommandés et un certain nombre, non recommandés, et nous avons noté le résultat dans les deux cas, afin de nous rendre compte s'il était nécessaire, nous servant des adresses que contenaient nos dossiers, qui souvent remontaient à de nombreuses années, s'il était nécessaire, dis-je, de faire recommander l'envoi dans chaque cas ou si nous pouvions nous fier à l'adresse que nous possédions.

Chose étonnante, des 4,000 colis ainsi expédiés, la proportion de ceux qui furent retournés était la même dans les deux cas. Alors nous avons dit: c'est là la meilleure solution; qu'un certain nombre de nos commis consultent les dossiers de ceux qui n'ont jamais demandé leurs médailles, nous obtiendrons ainsi les adresses les plus récentes, d'après les documents que nous possédons, et nous leur enverrons là leurs médailles.

Si elles ne sont pas retournées, nous prenons pour admis qu'elles ont atteint la bonne personne, à la bonne adresse. Si elles sont retournées, il nous faudra chercher davantage.

Entre-temps, nous serons en mesure d'augmenter le nombre de colis expédiés chaque mois, pourvu que la poste veuille les accepter. De cette façon, nous distribuerons un grand nombre de médailles, même aux anciens combattants qui n'ont pas formulé de demande, mais qui seront heureux de les recevoir sans avoir à signer une formule.

Nous avons accru nos envois maintenant à plus de 2,500 par mois et je crois que d'ici un an, nous serons en mesure de doubler, au moins, ce chiffre.

La proportion des colis retournés, à la suite de la non-livraison, est de un sur cinq. Ce n'est pas si mauvais. Nous nous proposons d'accroître nos envois, autant que nous le pouvons et que la Poste pourra en accepter, en commençant d'abord par envoyer les médailles à ceux qui en ont mérité trois ou plus, ensuite à ceux qui en ont mérité deux, et finalement, une. De cette façon, nous espérons que d'ici quelques années, nous serons parvenus à envoyer toutes les médailles à tous ceux qui les méritent.

M. BADANAI: Jusqu'à la prochaine guerre.

M. MONTGOMERY: Est-ce qu'on vous renvoie un récépissé.