Nous demandons en conséquence qu'une enquête approfondie soit dirigée dans ce sens.

ADOPTE.

Résolution No 7.—Nous décidons que le paragraphe 30 de l'article VI de la constitution soit amendé comme suit: après les mots "cinq délégués", à la seconde ligne, ajouter: "également un délégué de toute section organisée de commerce qui n'est pas représentée dans les cinq."

ADOPTE.

Résolution No 8.—Nous exprimons le vœu que les membres du Bureau Fédéral de cette Association sanctionne l'amendement fait à la loi sur le poinçonnage de l'or et de l'argent comme agréé par la section des bijoutiers de notre association qui s'est jointe en cela aux sections similaires des manufacturiers et des marchands en gros.

ADOPTE.

LE COMMERCE INTERNATIONAL

La valeur du commerce international a doublé depuis quinze ans; en 1911 elle a atteint le total le plus élevé qui ait jamais été enregistré. Le Bureau des Statistiques du Département du Commerce et du Travail publie, chaque mois, les chiffres les plus récents concernant le commerce de chacun des principaux pays du monde; son volume publié chaque année contient un rapport couvrant les affaires faites pendant une année complète par un nombre encore plus grand de pays. Le nombre de ces pays mentionnés dans son rapport mensuel est d'environ vingt-cinq et, dans son rapport annuel, de plus de cinquante.

Dans chaque cas, cependant, on peut comparer le commerce fait par un pays quelconque pour lequel on a des données, avec celui fait par le même pays pendant la période correspondante de l'année précédente. Une comparaison des chiffres mensuels couvrant une certaine partie de l'année 1911 indique une augmentation de 5 à 6 pour cent sur la période correspondante de l'année précédente. Si ce gain figurait pour la partie de l'année non comprise dans le rapport, les transactions internationales se chiffreraient par un total de 17 billions pour les exportations et de 18½ billions pour les importations.

On voit par là qu'en 1911, le commerce international de l'univers représente une somme approximative de 35½ billions de dollars, contre 30 billions en 1907, 24 billions en 1904, 20 billions en 1901 et 16½ billions en 1896. Ces chiffres forment le total des exportations et des importations de tous les pays pour lesquels on a des données. Comme tous les articles exportés d'un pays sont importés par un autre, on peut attribuer comme valeur approximative aux marchandises ayant été l'objet de ce mouvement, une somme de 17 billions de dollars, contre 14½ billions en 1907, 11½ billions en 1904, 9½ billions en 1901 et 7½ billions en 1896. Les importations, quoique formées d'articles figurant dans les exportations, sont évaluées à un chiffre beaucoup plus élevé que lorsque les mêmes articles sont exportés, car dans la plupart des cas on ajoute au prix de la marchandise les frais de transport et autres frais, pour déterminer la valeur de la marchandise importée. Il en résulte que l'évaluation des importations dans les principaux pays, en 1911, est d'environ 18½ billions de dollars, contre 16 billions en 1907, 13 billions en 1904, 11 billions en 1901 et 9 billions en 1896.

Le tableau suivant indique la valeur globale des importations et des exportations de tous les pays pour lesquels on a pu se procurer des statistiques:

Années	Importations	Exportations	Total
1896.	\$ 8,807,000,000	\$ 7,716,000,000	\$16,523,000,000
1901.	10,830,000,000	9,625,000,000	20,455,000,000
1904.	12,811,000,000	11,322,000,000	24,133,000,000
1907.	15,688,000,000	14,411,000,000	30,129,000,000
1910.	17,623,000,000	16,007,000,000	33,630,000,000
*1911.	18,500,000,000	17,000,000,000	35,500,000,000

*Estimation.

LE DETAILLANT ACCORDE LA PREFERENCE AUX MARCHANDISES ANNONCEES PAR LA RECLAME

Le détaillant qui s'approvisionne d'articles annoncés, débite plus de marchandises avec un stock moins conséquent et possède un stock toujours complet en raison de la facilité qu'il a à se fournir chez le marchand en gros. Il fait plus d'affaires et obtient de plus gros bénéfices. Le capital investi dans son commerce lui rapporte un taux d'intérêt plus élevé.

Tout le monde est familiarisé avec les articles annoncés par la réclame; avec eux, nulle perte de temps n'est occasionnée pour dire ou faire des comparaisons. Le prix en est fixé d'avance. Tout est prêt pour une transaction aisée et rapide.

Entrez dans un magasin de détail et regardez quelques instants ce qui s'y passe. A un comptoir, vous remarquerez un vendeur qui s'évertue à persuader un client de la qualité d'un article dont la marque de fabrique n'est pas connue, malgré ses arguments pressés, il a bien peur de manquer la vente et fait tous ses efforts pour retenir le client. Jetez les yeux au comptoir opposé, un client entre, demande un article annoncé par la réclame, le vendeur s'empresse de le lui fourprendre l'argent et va à un autre client, tandis que le premier commis n'a pas encore réussi à effectuer la vente. Quand vous tenez des produits annoncés, il est rare que vous soyez obligé de faire attendre vos clients. Votre service s'effectue beaucoup plus rapidement, bien que la clientèle soit plus conséquente, et votre magasin ne tarde pas à devenir le "magasin populaire" de la ville ou du quartier.

Voici ce que nous disait dernièrement, à ce propos, un détaillant, des mieux cotés de la place: "Un manufacturier qui annonce son produit a beaucoup plus de chances de m'avoir comme client, qu'un autre dont l'article est de qualité identique, mais qui ne l'a point porté par la réclame, à la connaissance du public, parce que je me suis rendu compte par ma propre expérience que je vends beaucoup plus rapidement les marchandises qui sont annoncées. J'ai plaisir à voir la rapidité du service dans mon magasin. Rares sont les clients qui n'y trouvent pas ce qu'ils désirent, et parce que la plupart sont satisfaits des marques qu'ils savent trouver chez moi, ils considèrent mon magasin comme une maison bien moderne. Sans doute, si je voulais, je pourrais vendre à bon nombre, autre chose que ce qu'ils demandent, mais l'effet produit serait déplorable et j'aurais beaucoup de chances pour que ces clients désappointés prennent, à leurs prochains besoins, le chemin d'un de mes concurrents où il serait fait droit à leurs désirs.

Autrefois, il me vint à l'esprit de discuter et de contester la véritable valeur des marchandises annoncées, mais j'en suis revenu de cette suspicion et je suis depuis longtemps un fidèle adepte des marchandises annoncées. Je m'en trouve fort bien d'ailleurs, je fais beaucoup plus d'argent qu'auparavant, mon stock se renouvelle beaucoup plus rapidement et plus souvent, j'obtiens de mon marchand en gros la quantité que je désire et je n'ai pas besoin de courir bien loin pour cela. Je vous dirais même que j'ai contribué indirectement à augmenter la clientèle de mon marchand en gros en le contraignant à tenir des articles de marques, qui au début n'étaient demandées que par moi, et qui par la suite furent prises en haute estime par mes concurrents qui s'en approvisionnaient chez lui. Je crois d'ailleurs que beaucoup de marchands en gros s'assureraient la meilleure classe du commerce de détail s'ils voulaient se charger de vendre plus d'articles annoncés par une puissante réclame. Quand un marchand en gros tient des marchandises annoncées, il voit venir à lui, en toute confiance, les détaillants les mieux cotés de la place. Il éloigne au contraire cette clientèle choisie, en offrant des marchandises, sans marques, sans noms et dont il ne connaît même pas la provenance.