

LES RAPPORTS COMMERCIAUX ENTRE MANUFACTURIERS, MARCHANDS DE GROS ET DETAILLANTS

Extrait d'un discours fait par M. L. Sweet, des usines de produits chimiques Rumford.

“Lorsque je fus invité à prendre la parole à cette assemblée de la New-York Auxiliary, il fut suggéré par votre président que je dise quelque chose en ce qui concerne le travail de l'American Specialty Manufacturers' Association. C'est pourquoi j'inclus dans mes remarques quelque chose relatif à l'attitude du manufacturier de spécialités à l'égard du marchand de gros. Je crois d'ailleurs que ces deux sujets sont si intimement liés que l'on ne peut parler de l'un sans mentionner l'autre d'une façon préminente.

L'American Specialty Manufacturers' Association fut formée, comme les membres de l'Auxiliaire le savent, mais comme certains de nos hôtes l'ignorent peut-être, il y a huit ans, et l'objet principal de sa formation était que nous puissions, comme association, coopérer plus intelligemment avec les marchands de gros du pays, croyant qu'une meilleure distribution de nos produits devrait en être le résultat, et je pense sincèrement que l'organisation a accompli à un très haut degré, sa fonction dans cette voie.

La première chose que l'Association accomplit fut de garantir à tous marchands de gros les commandes prises par leurs vendeurs de spécialités, et à cette fin, un contrat fut formulé que l'Association soumit aux marchands de gros et qui fut trouvé mutuellement satisfaisant. Le manufacturier place sur chaque commande prise par son voyageur une étampe portant la légende: “Cette commande est garantie d'origine.” La commande portant cette étampe est reçue, croyons-nous, avec plus de confiance par le marchand de gros.

Le marchand de gros, de son côté, s'engage à livrer promptement toutes les commandes acceptées par lui portant cette légende, et si la commande n'est pas acceptable, à la retourner de suite au manufacturier. Si la commande est prouvée défectueuse, le manufacturier consent à payer au distributeur le profit qu'il était en droit d'attendre si la transaction avait été faite convenablement.

Sans aucun doute, notre Association a réussie à convaincre beaucoup de marchands détaillants qu'ils ne devraient pas donner de commandes à nos voyageurs s'ils n'ont pas l'intention d'en accepter la livraison. Il était de pratique par beaucoup de détaillants de donner des ordres à la légère, mais cette pratique a beaucoup diminuée depuis la formation de notre Association.

Cette pratique injustifiable de la part des marchands-détaillants, causait, on le conçoit, de grosses dépenses aux manufacturiers et aussi aux marchands de gros et nous espérons que cette pratique disparaîtra bientôt complètement.

Le travail de notre Association est un travail d'éducation. C'est un appel à la raison et aux méthodes loyales d'affaires. Nous demandons à nos voyageurs d'être honnêtes dans leur travail, nous demandons aux détaillants de ne donner de commandes que s'ils ont l'intention d'en accepter la livraison, et nous demandons aux marchands de gros de n'accepter nos commandes s'ils ont l'intention d'en faire livraison dans un

temps raisonnable. Certainement, nous ne demandons pas plus que ce que nous sommes en droit de demander et je suis sûr que vous êtes tous de mon avis.

L'Association, au demeurant, a d'autres champs d'activité et est intéressée spécialement dans la législation tant fédérale que d'état. Beaucoup de lois ont paru au manufacturier n'avoir été passées que pour l'irriter, et il a été très difficile de découvrir quelle valeur de telles lois avaient au point de vue intérêt public. Notre Association, de toutes manières s'est efforcée de travailler à l'unification des lois d'Etat et des lois Fédérales.

L'attitude officielle de l'Association des Manufacturiers Américains de Spécialités vis-à-vis des épiciers en gros et en détail a toujours été faite d'un sentiment d'amitié, de justice et de loyauté. L'Association reconnaît le principe général que le mode de distribution des produits alimentaires le plus économique ne peut être obtenu que par l'épiciers en gros et l'épiciers au détail. Il est absolument vrai que pendant ces dernières années, une grande évolution économique s'est produite dans le commerce d'épicerie et que maintenant les intermédiaires de distribution ont atteint plus ou moins d'importance, mais, de toutes façons, l'American Specialty Manufacturers' Association, en tant qu'association, reconnaît en principe général, la nécessité et la valeur économiques du marchand de gros.”

UN NOUVEL USAGE POUR LE COBALT

Cette découverte est d'un grand intérêt pour le Canada, qui produit presque tout le Cobalt employé.

On s'intéresse universellement à la découverte d'un acier à outils; il vaut, dit-on, par sa durabilité et sa résistance, l'acier à haute vitesse; et le tungsten, que l'on obtient toujours difficilement, n'en est pas un alliage. Le “Cobalt-crom”, nom que porte le nouvel acier, est fabriqué en ajoutant du cobalt à l'acier chrome-carbone. Les expériences, faites avec le nouvel alliage, dans plusieurs travaux importants en Angleterre, ont démontré qu'il est particulièrement adaptable à la fabrication de perçoirs mécaniques, vrilles, alésoirs, tarauds, polissoirs, bronze à canons, laiton, étampes et découpoirs à grande résistance, tours à pointes, valves d'aéroplanes et d'automobiles, poinçons de toutes descriptions et instruments qui doivent résister au frottement.

L'Allemagne et la Nouvelle-Calédonie fournissaient autrefois le monde de cobalt; mais depuis la découverte des minerais argentifères de cobalt à Cobalt, Ontario, cette province en a approvisionné les marchés du monde. Les minerais et les concentrés de cette région renferment de 4 à 10 pour cent de cobalt, 2 à 8 pour cent d'arsenic, et de 500 à 3,000 onces d'argent par tonne.

VOYAGES CIRCULAIRES D'HIVER

Si vous vous proposez de faire un tour cette saison en Californie, à la Nouvelle-Orléans, en Floride ou en quelque autre des nombreuses places du Sud, consultez M. O. Dafoe, 122 rue Saint-Jacques, (coin Saint-François-Xavier), Montréal, pour plus amples informations, tarifs, places réservées, etc.

Des tarifs spéciaux sont à présent en vigueur via Grand-Trunk Railway System, avec facilités d'arrêts.