

avec les armes pacifiques que sont les arguments et les raisonnements; nul doute que notre persévérant effort ne soit couronné de succès.

En ce jour, les Marchands Détaillants de la Province de Québec, répondant à l'appel de leurs confrères de la Métropole, sont venus nombreux à Montréal, pour discuter avec eux des intérêts communs, et c'est en toute sincérité que je leur dis: "Soyez les bienvenus, vous êtes ici chez vous, nous serons heureux d'entendre vos suggestions, de recevoir vos conseils, tout comme nous mettrons les nôtres à votre disposition. Nous sommes ici pour parler le franc langage d'amis de longue date, et je me fais l'interprète de tous les Marchands de Montréal, en vous tendant les deux mains d'un geste de confiance cordiale."

Je m'en voudrais de terminer ces quelques paroles sans remercier les industriels qui, répondant spontanément à l'appel du Comité d'Organisation de l'Exposition de Ferromerie, se sont empressés de réaliser ce projet en y établissant des stands du plus haut intérêt, et en offrant ainsi au détaillant de quincaillerie, l'occasion de s'instruire, et par le fait, d'augmenter ses profits. Eux aussi, ils ont, par cette manifestation, fait un peu leur cause des Marchands Détaillants; nous aurions malheureusement dû leur cacher que nous leur en savons gré, et lorsqu'aujourd'hui je vous remis sous ces voûtes tant de généreux concours, je ne puis m'empêcher de regarder l'avenir d'un regard optimiste avec un agréable et reconfortant sentiment de confiance.

Encore une fois, merci à tous.

J.-A. LABONTE,
Président,
Succursale de Montréal.

Cette notice de bienvenue fut accueillie par des applaudissements chaleureux.

M. Revol, président de la Chambre de Commerce Française, dit ensuite quelques mots, sur l'invitation du président, pour souhaiter, au nom de sa belle institution, la bienvenue aux délégués, puis il ajoute quelques considérations sur le rôle brillant du marchand détaillant.

Le président du Bureau Provincial, M.-U. Boivin, prend alors la parole:

Messieurs,

Le Président de la Succursale de Montréal de notre Association vient de nous dire en termes des plus aimables tout le plaisir qu'il avait à constater l'empressement des délégués provinciaux à venir à la convention, et je crois me faire le porte parole de ces derniers en le remerciant sincèrement des termes de bon accueil dont il vient de les saluer.

L'hospitalité de la Succursale de Montréal est certes bien connue des Marchands de la Province de Québec, et c'est pour tous une véritable joie de venir fraterniser pendant quelques heures, avec leurs collègues de la Métropole qui leur réservent un accueil toujours empreint de la plus franche cordialité.

Au demeurant, s'ils sont poussés ici par ce sentiment qu'ils vont rencontrer des compagnons qui sont de véritables amis, il y a dans leur déplacement une pensée plus grave qui leur fait considérer comme un devoir ce rendez-vous où ils sont conviés pour la défense et la discussion des intérêts de tout ce qui touche au commerce de détail.

Les délégués de la Province viennent aujourd'hui aux citadins dans le but de grossir leur nombre et de leur offrir leur appui pour le triomphe de leur cause, ils viennent grossir leur masse pour en imposer aux adversaires de leur institution et leur prouver qu'ils sont prêts à tenter un effort sérieux pour abattre tout ce qui gêne leur marche en avant ou pour édifier tout ce qui peut aider leur prospérité.

En même temps qu'ils s'attachent ainsi à leurs propres intérêts, c'est à ceux du public que veillent les Marchands Détaillants car, ces deux conditions ne marchent pas l'une sans l'autre, et amener quelque amélioration au commerce de détail, c'est ajouter quelque chose au bien-être général et au confort du

public; l'un est le corollaire de l'autre, et vice-versa.

Comme vous le disiez, il y a quelques instants, M. le Président de la Succursale de Montréal de notre Association, le Canada est encore un pays neutre qui offre une perspective de longues années de développement, et si cette progression doit amener les conflits qu'il nous signalait avec juste raison, elle doit également permettre aux commerçants détaillants d'en avoir un large profit. Plus un pays devient riche, plus il dépense; au Canada, plus que partout ailleurs, la classe moyenne et la classe ouvrière jouissent d'une aisance incontestable, leurs besoins sont nombreux et leur désir de confort les incite à vivre sur une base qui doit fournir à tous les détaillants une clientèle aussi nombreuse que conséquente. Cette mentalité ne peut que se développer de pair avec le progrès du pays, et les marchands ont là une source productive de revenus qu'ils doivent exploiter sagement et méthodiquement s'ils veulent atteindre au succès.

Sans doute, plus nous avançons dans les temps, plus formidables seront les obstacles qui nous barreront la route, c'est pourquoi celui qui s'isole et dédaigne de se joindre à ses collègues est destiné à tomber. L'avenir est à ceux qui savent s'unir et se grouper. Le nombre fait la force et débâte l'avenir. Aujourd'hui, Messieurs, vous donnez un bel exemple de cet esprit de corps et je suis persuadé que de ces réunions, sortira quelque chose de bon.

Vous êtes venus à la convention pour travailler à l'amélioration des conditions du commerce de détail, et nous ne pouvons douter que les idées qui sont y être jetées par l'un et par l'autre ne germent prochainement et ne portent leurs fruits. Nous allons nous pencher sur les problèmes de l'heure présente avec le désir tenace d'une solution, et le nombre aidant, nous pourrions enregistrer une victoire de plus à l'actif de l'Association des Marchands Détaillants du Canada.

Ai-je besoin de demander à tous un peu de bonne volonté et une attention soutenue pendant les discussions? Je ne le crois pas. Le seul fait de se trouver dans cette enceinte prouve le désir dont tous sont animés de faire oeuvre utile, et je les remercie par avance du concours précieux qu'ils veulent bien nous prêter et de l'effort personnel qu'ils veulent bien joindre aux nôtres.

W.-U. BOIVIN,
Président,
Bureau Provincial.

M. J.-P. Côté, de Québec, parle à son tour, de l'importance des marchands détaillants, puis il annonce aux applaudissements de la foule que le gouvernement provincial a pris en sérieuse étude la question qui lui a été soumise au sujet du travail des demoiselles de magasin. M. Côté a été émerveillé de tout ce qu'il a vu à l'exposition et se promet bien de faire part à ses concitoyens des impressions qu'il emportera de sa visite au manège.

De fort intéressantes causeries sont faites par M. F.-M. Tobin, vice-président du comité des exposants; M. E.-M. Trowen, secrétaire fédéral; M. S. Madole, président de l'Association des Marchands de Quincaillerie d'Ontario; M. A.-J. de Bray, principal de l'école des Hautes Etudes Commerciales, sur "l'un des grands facteurs de notre développement commercial"; M. H.-T. Meldrum, secrétaire à Montréal de l'Association des Manufacturiers canadiens, qui nous fait connaître nos industries canadiennes.

Les orateurs d'Ontario ont particulièrement insisté sur la nécessité de l'union des marchands et des industriels, qui ont un commun intérêt à développer leurs affaires commerciales, tout en travaillant patriotiquement au développement de nos industries nationales.

M. F.-C. Larivière ne dit que quelques mots pour expliquer les méthodes en usage dans sa grande maison de commerce.

M. Madole, président de l'Association des Marchands de Fer, d'Ontario, a été très applaudi quand il a dit qu'il transmettait à ses nombreux amis de Québec, l'expression des sentiments