

marchands à la dernière convention de Winnipeg, beaucoup ont roulé sur cet important sujet de définir les relations qui devraient exister entre les manufacturiers, les marchands de gros et les marchands-détaillants. Le comité exécutif de l'Association estime que le temps est venu de définir de façon bien explicite, la position de chacun et de connaître quels sont les manufacturiers canadiens qui ont adopté une ligne de conduite loyale et régulière vis-à-vis des marchands et la suivent rigoureusement sans s'en départir un instant. Il importe que les marchands-détaillants soient informés des faits et gestes de certains manufacturiers qui, loin de les aider à édifier un commerce légitime et profitable font tout ce qu'ils peuvent pour tuer le petit commerce au profit des grands magasins. Qu'on ne s'y méprenne pas, si les marchands-détaillants veulent se donner la peine de prendre une action effective contre ceux qui violent impunément les lois régulières du commerce et ne respectent pas les échelons intermédiaires qui marquent le commerce légitime, ils ne seront pas longs à faire cesser tant d'abus qui causent un mal incalculable à notre commerce de détail et le minent petit à petit. Pour que cette action décisive et volontaire soit prise contre les manufacturiers qui enfreignent les principes élémentaires de la distribution normale des produits manufacturés, il faut que les marchands-détaillants reçoivent de leur Association une information précise et constante et c'est ce que se propose de faire le comité exécutif qui fera préalablement une enquête minutieuse dans tout le Canada et en fera connaître les résultats à tous les détaillants d'un bout à l'autre du Canada.

Il ressort aussi des délibérations de la dernière convention, que l'Association des Marchands-Détaillants a l'intention d'aider efficacement ses membres à rencontrer avantageusement la concurrence des maisons vendant par correspondance. Il ne s'agit pas seulement de critiquer ce système de vente par correspondance créé par la publicité intensive, de jeter des hauts-cris contre sa mise en pratique, il faut trouver la contre-action qui en atténuera l'effet et en constituera le remède. Il faut bien reconnaître que si jusqu'ici les marchands-détaillants se sont plaint amèrement des coups portés à leur commerce par ces grandes maisons aux moyens publicitaires phénoménaux, ils n'ont rien fait pour en contrecarrer l'action. C'est un travail à entreprendre méthodiquement et à poursuivre sans relâche; l'association est en train d'étudier un plan qui s'il est suivi par tous les membres ne pourra manquer de fournir d'excellents résultats.

Il faut que les marchands-détaillants soient fiers de leur association et qu'ils payent de leur personne, pour en faire un corps commercial extrêmement puissant. Les marchands des provinces de l'Ouest, venus en nombre à la convention de Winnipeg, se sont montrés enthousiastes pour les bienfaits de l'association et sont disposés à faire un puissant effort avec leurs collègues de l'Est pour faire rendre à ce groupement tout ce qu'on est capable d'en attendre. Bien souvent les marchands de l'Est canadien, des provinces d'Ontario et de Québec ont déploré la division qui s'élevait entre les marchands de la partie Ouest et eux.

Cette division qui formait un véritable obstacle au progrès de l'association est tombée à présent; une union étroite assemble les marchands de tout le Canada de quelque partie qu'ils soient et c'est là un présage de succès prochains pour la grande famille des commerçants qui réunis en convention à Winnipeg se sont sé-

parés en emportant cette réconfortante pensée, que le perfectionnement actuel de l'organisation de l'Association des Marchands-Détaillants Incorporée du Canada était pour tous l'aube d'une prospérité nouvelle et durable.

---

## LA GUERRE EST UN BIENFAIT POUR LES PLANTEURS DE CANNES A SUCRE

---

Peu de personnes ont tiré bénéfice de la guerre autant que les planteurs de cannes à sucre des Indes Occidentales.

James Dougall un planteur de cannes à sucre de La Jamaïque, de passage à Montréal, rapporte que l'industrie du sucre n'a jamais été meilleure sur l'île, par suite des prix élevés apportés par la guerre qui écarta le sucre de betteraves d'Allemagne et d'Autriche du marché anglais.

M. James Dougall pense que cette restriction durera longtemps. Avant la guerre, sur une récolte mondiale de 16,000,000 de tonnes, la moitié était du sucre de canne et l'autre moitié du sucre de betterave; deux millions de tonnes venaient d'Allemagne, un million d'Autriche tandis qu'un million de tonnes était produit en France, production qui est suspendue pour l'instant.

M. Dougall dit que la production de sucre sur l'île de la Jamaïque atteindra probablement, cette année quarante mille tonnes, mais que l'île peut produire au moins cent mille tonnes, et il espère que la guerre fera atteindre ce résultat.

La guerre, ajouta-t-il, a été un bonne chose pour le commerce de l'île et plus spécialement pour le commerce du sucre et du rhum, mais en ce qui concerne les bananes, les navires ont été si rares que leur expédition en a beaucoup souffert. De fait, il a fallu beaucoup de tracas et de dérangements pour obtenir les bateaux suffisants pour les envois de sucre.

Précédemment, l'admission en franchise des sucres allemands et autrichiens pesait lourdement sur les planteurs de la Jamaïque, et sur toute l'industrie en général des Indes Occidentales anglaise, mais depuis la guerre les choses ont bien changé à l'avantage des pays du Couchant.

---

## LE GERANT DE LA FERRONNERIE DE BERTHIERVILLE

---

M. J.-A. Rochette autrefois marchand de Montréal est maintenant gérant de la Ferronnerie de Berthierville et l'état de prospérité dont jouit cet établissement met en valeur les qualités d'administration et d'homme d'affaire de celui qui veille si activement à ses destinées. De fait, M. J.-A. Rochette a toujours fait preuve, dans ses entreprises d'un remarquable esprit d'initiative et d'un jugement particulièrement sûr. Nous sommes heureux de lui dire ce que nous pensons de lui et nous le félicitons de la part qu'il a toujours prise à défendre les intérêts des marchands-détaillants du Canada.