

vant les yeux de cet individu à l'esprit étroit et à la courte vue, demandons lui de regarder au-delà du petit cercle de sa propre vision étroite et d'envisager la situation d'une manière plus large et plus éclairée. Il verra le représentant de ce même manufacturier (dépensant chaque jour en frais de voyage trois, quatre ou cinq dollars et ayant encore un salaire plus élevé) vendre ces mêmes marchandises aux détailliers de tout le pays à des prix réguliers. Supposons cent voyageurs vendant chacun leur propre ligne de marchandises et vous verrez vite l'énorme dépense qui en résulte; et, comme la loi de la moyenne doit s'appliquer aux prix du manufacturier, s'il veut réussir, aussi bien qu'aux autres choses) alors que l'acheteur spécial et son client obtiennent les marchandises au-dessous de la moyenne, ou prix raisonnable, le commerce de détail en général et le consommateur en général sont obligés de payer plus que le prix moyen. C'est ainsi que vont invariablement les choses quand on élimine le prétendu Intermédiaire.

Voyez maintenant ce qui se passe avec les mêmes marchandises distribuées par le canal régulier. Les marchandises sont réunies en larges quantités dans les entrepôts du commerce de gros, avec le moins de dépenses possibles pour le manufacturier et souvent au taux de frêt par char. Elles sont alors vendues par un seul voyageur du commerce de gros au lieu de l'être par les voyageurs des Cent manufacturiers et pratiquement avec la même dépense qu'exigerait un seul d'entre eux. Il y a naturellement plus d'un voyageur des marchands de gros qui vendent ces cent lignes différentes mais, en règle générale, il faut beaucoup plus d'un voyageur pour distribuer la production d'une manufacture, si elle est vendue directement au commerce de détail. En fait, il faut moins de voyageurs pour distribuer des marchandises au commerce de détail par les maisons de gros qu'il n'en faut quand le manufacturier vend directement au détail. Je crois être dans le vrai quand j'exprime la croyance que les marchandises peuvent être distribuées aux marchands de détail par le "jobber" à un prix d'un tiers ou de moitié moindre que ne le pourrait faire le manufacturier et avec plus de satisfaction pour le détaillier. Ce genre de vente à prix plus bas pour les détailliers qui vendent beaucoup c'est-à-dire à un prix moindre que ne paient généralement les commerçants de détail, a toujours lieu quand le manufacturier vend directement au commerce de détail et il constitue une injustice envers la grande majorité des détailliers. Agir ainsi est toujours une erreur de la part du manufacturier. C'est une pratique qui abaisse la situation commerciale du détaillier moyen et lui enlève son intérêt et son appui loyal dans la vente des marchandises.

Le détaillier, si grand soit-il au point

de vue des affaires, n'est simplement qu'un incident des conditions du commerce et, s'il était rayé de l'existence, le commerce du pays marcherait comme d'habitude; mais si le commerce de détail en général était balayé, il en résulterait une espèce de chaos commercial. L'existence humaine deviendrait intolérable jusqu'à ce que les affaires reprennent de nouveau des voies précises et ces voies seraient, j'en ai la conviction, exactement ce qu'elles sont aujourd'hui. Le manufacturier, le marchand de gros et le détaillier sont les rameaux naturels du commerce. Il est aussi naturel pour le marchand de gros d'assembler les marchandises du manufacturier de manière à ce que le détaillier puisse, avec facilité, obtenir son assortiment, qu'il l'est pour le marchand de détail de réunir ses marchandises de façon que le consommateur puisse obtenir ce qu'il veut à une place appropriée sans être obligé de faire des centaines de milles peut-être pour se procurer ce dont il a besoin. Songez un instant et demandez-vous comment un détaillier pourrait jamais débiter dans les affaires, s'il n'avait à sa portée la maison de gros où sont assemblées toutes les marchandises qu'il lui faut et parmi lesquelles il peut choisir son stock. J'ai essayé de montrer clairement que notre existence est justifiée, en ce sens qu'elle est une division nécessaire du commerce. Si, cependant, il faut d'autres preuves, nous avons le témoignage surabondant et du manufacturier et du détaillier.

Après avoir acquis l'assurance que le commerce de gros est nécessaire, comme l'est le commerce de détail aussi, il est important que nous travaillions en harmonie avec les autres branches du commerce. On a beaucoup fait dans ce sens pendant l'année dernière. Les conditions existant entre le manufacturier et le commerce de gros se sont bien améliorées. Des douzaines de contrats sur le plan de protection ont été faits avec les manufacturiers, avec le droit de réclamer une déclaration en cas de soupçon de violation de contrat, et on a remarqué que ce système fonctionnait bien. Il en est résulté une communauté d'intérêts beaucoup plus resserrée entre ces deux divisions du commerce. Le manufacturier comprend et admet l'avantage de distribuer ses produits par l'intermédiaire du gros, parce que c'est la méthode de distribution la moins coûteuse et la meilleure et je crois que de nombreux manufacturiers saisissent maintenant la nécessité d'une compensation plus libérale pour les services du marchand de gros, en sa qualité de distributeur.

Des progrès également satisfaisants ont été faits avec le commerce de détail et c'est avec un plaisir et une satisfaction sans mélange que je constate la cordialité chaque jour plus grande des relations entre eux et tous. Il n'y a pas un détaillier sur cent qui veuille un rabais secret

sur le prix des marchandises s'il est certain que son concurrent n'en a pas. Il veut, cependant, un champ ouvert, sans faveurs. Il veut savoir si son voisin n'obtient pas dans ses achats des avantages qui permettront à ce voisin de vendre à prix plus bas que lui. Il veut pouvoir dire à ses clients: "Je sais que j'achète bien mes marchandises" et que je puis, en conséquence, vous vendre aussi bon marché que qu'il que ce soit dans le commerce." C'est le devoir impérieux du marchand de gros, devoir qui lui procurera en même temps le plus grand plaisir, de veiller constamment aux intérêts de ses clients du détail. Quand un manufacturier lance un article sur le marché, le marchand de gros devrait s'allier au détaillier et insister pour que le détaillier ait une marge convenable de profit. Il devrait également exiger que les marchandises de marque (proprietary) soient vendues à tous les détailliers aux mêmes prix et aux mêmes conditions. Dans l'Ontario la Guilde des Épiceries de gros a nommé un comité et l'Association du Détail a également nommé un comité et ces deux comités n'en formeront qu'un. J'ai l'espoir que le commerce, aussi bien celui du gros que celui du détail, donnera un tel appui, une telle approbation et un tel encouragement à ce comité que, si un manufacturier se refuse à laisser au commerce un profit raisonnable, les commerçants de gros et de détail refuseront absolument de tenir ses marchandises.

On ne peut pas penser qu'un homme, parce qu'il est dans le commerce d'épicerie, pourrait être forcé de vendre ses services aux manufacturiers pour moins qu'il ne lui en coûte. C'est cette vente de services au-dessous du prix de coût qui est la cause de quatre-vingt-dix pour cent de tous les actes de malhonnêteté dans le monde, aujourd'hui. Au point de vue de la morale, c'est une chose pire que l'esclavage, parce qu'elle vous force non seulement à travailler pour autrui, mais encore à le faire, pour moins qu'il ne faut pour vivre. Elle pousse l'homme d'une extrémité à l'autre, jusqu'à ce qu'elle enlève de sa conscience toute fibre morale. Je me réjouis de savoir qu'il y aura entre le commerce de gros et le commerce de détail une coopération telle qu'en temps voulu, elle fera disparaître cette disgrâce de nos annales commerciales. Si quelqu'un doute de l'avènement de cette cordialité et de cette coopération entre ces deux branches du commerce, qu'il étudie le discours de M. H. M. Trovorn, Secrétaire de l'Association des Marchands-Détailliers, discours prononcé à Toronto à la Convention Annuelle de la Guilde des Épiceries de Gros d'Ontario.

Laissez-moi répéter que je suis déterminé à travailler exclusivement au bénéfice de la Guilde. Toute Association travaille et devrait travailler pour le bénéfice de ceux qui sont associés ensemble. La Société Légale pour l'Homme de Loi,