

La Convention a fait de la grosse besogne et s'est taillé considérablement de travail pour des mois à venir.

Avant de reprendre mon siège, Messieurs, je désirerais demander que s'il y a un marchand à ce banquet, même un seul, qui n'appartienne pas à notre Association, ou plutôt à la Section des Marchands de Chaussures de Montréal, il veuille bien nous donner son nom au plus tôt possible, afin qu'il soit présenté à la prochaine assemblée.

Je prends beaucoup de plaisir à proposer la santé du Bureau Fédéral de notre Association, et en conséquence, je demanderai à M. J. G. Watson de bien vouloir y répondre.

Merci, Messieurs, de votre bonne attention.

M. J. G. Watson, ancien président fédéral, répondit à la santé du Bureau fédéral en termes très applaudis. D'autres santes furent également portées, entre autres: la Succursale de Montréal de l'Association, les Associations sœurs, la presse, etc.

M. Louis Adelstein, vice-président, appelé à prendre la parole, a fait un discours très pratique que nous nous faisons un plaisir de reproduire:

Monsieur le Président et Messieurs,

Je suis très honoré d'être appelé à vous adresser la parole ce soir. Le sujet qui m'est imposé — et celui du but et des fins de notre Association. Mon intention première était de vous lire des extraits de quelques articles qui ont paru récemment dans des journaux du commerce de la chaussure sur le même sujet et qui décrivent d'une très éloquent façon les bénéfices à retirer d'une association telle que la nôtre. Mais, en y réfléchissant, j'ai songé que je vous ferais perdre un temps précieux et, comme je ne veux pas trop demander à vos bonnes dispositions, j'ai changé d'avis.

Notre but est d'abord, et avant tout, de nous unir pour porter haut l'étendard du commerce de détail; d'unir nos efforts, de travailler à l'unisson, non seulement pour notre bien propre, mais également pour le bien de nos confrères.

Enfin, et ce n'est pas là le moindre de nos objets: de nous unir pour créer cet esprit de bonne camaraderie qui devrait exister entre tous ceux qui travaillent dans un même but.

Les fins que nous poursuivons sont très nombreuses et il serait impossible de les traiter toutes ce soir, aussi me contenterai-je de parler simplement de quelques-unes.

Premièrement: Des maux causés par des achats hâtifs et des expéditions tardives. Il n'est pas nécessaire que je m'étende longuement sur ce sujet, puisque la plupart de vous connaissent les pertes causées par les marchandises invendues et les lignes incomplètes à la fin de cha-

que saison, dont la cause provient des maux indiqués.

Secondement: Il est devenu absolument nécessaire que nous en venions à quelque entente avec les manufacturiers pour mettre fin au mal toujours croissant des changements trop nombreux des modèles de chaussures.

Troisièmement: Le besoin est urgent de faire une campagne d'éducation qui enseigne au public acheteur les différents usages du cuir et les meilleurs moyens à employer pour les conserver. Ce serait le moyen souvent d'éviter des demandes de rabais et de remplacer par de nouvelles chaussures des chaussures qui ont été portées pendant deux ou trois semaines et particulièrement des chaussures en cuir verni.

Afin de mieux aider le détailleur sur ces points, les officiers ont l'intention, si la chose est possible, de faire donner une série de conférences sur le tannage des différents cuirs et sur la fabrication des chaussures que nous vendons.

Quatrièmement: Vient la question des maisons de gros vendant en détail. Cette question a déjà été traitée et débattue dans ces derniers mois, et j'ai le plaisir de vous informer que la question a considérablement avancé.

Cinquièmement: Le mal des marchandises en approbation. Vous avez lu sans doute l'article qui a récemment paru dans le Canadian Shoe and Leather Journal sur ce sujet et que vous ne pouvez qu'approuver. Pour ceux qui ne l'ont pas lu, cependant, je vais brièvement indiquer de quoi il s'agit.

Bien des fois vous avez reçu un message téléphonique vous demandant d'envoyer à un endroit désigné quelques paires de chaussures en approbation et immédiatement vous avez envoyé votre messenger, toute autre affaire cessant, pour qu'il arrive au plus tôt et se fasse dire que les chaussures ne conviennent pas et qu'on passera au magasin choisir ce qu'on veut. Non seulement la vente était manquée, la perte de temps avait lieu, mais dans quelle condition vous revenaient les marchandises: défraîchies, éraillées, les bouts brisés parfois, les lacets à moitié lacés ou délacés et quelquefois sans lacets du tout. Et la cliente vient-elle à votre magasin choisir une autre paire? Naturellement non.

Tel est l'ordre de choses auquel le détaillant a à faire face sans pouvoir dire son mot. Et cela, parce qu'il craint que s'il refuse, un autre le fera à sa place.

C'est là seulement quelques-unes des questions que notre Association entend traiter, mais en vue de les traiter convenablement il nous faut la bonne volonté unanime et la coopération de nos membres, car, seuls, nous pouvons très peu. Tous, vous devez mettre la main à la roue et avec la force qui en résultera, la roue tournera plus vite, couvrira un plus

grand espace en moins de temps et pas sera beaucoup plus facilement par-dessus les aspérités que si nous ne devions être que quelques-uns.

Messieurs, j'ai déjà occupé une partie considérable de votre temps, plus grande que je n'aurais droit de le faire. Je conclurai donc en insistant encore auprès de vous sur le devoir qui vous incombe d'assister à nos assemblées qui ont lieu le 3e mercredi de chaque mois. Si, par une erreur accidentelle quelconque, vous ne receviez pas d'avis, souvenez-vous que la soirée du 3e mercredi de chaque mois est la soirée du marchand de chaussures.

Je vous remercie, Messieurs, de votre attention.

DOUZIEME CONVENTION ANNUELLE DU BUREAU PROVINCIAL D'ONTARIO

De l'Association des Marchands Détaillants du Canada (Incorporée)

La 12e Convention annuelle du Bureau Provincial d'Ontario a eu lieu à Guelph, Ontario, les 28 février, 1er et 2 mars.

La température défavorable a empêché la convention de réunir un aussi grand nombre de délégués qu'on l'espérait, dès le premier jour; aussi, d'accord avec le Président, M. C. W. Kelly, le maire de Guelph remit-il au lendemain de faire son discours de bienvenue aux délégués.

La nomination des Comités a eu lieu le matin de l'ouverture de la Convention suivant le programme.

L'après-midi diverses adresses ont été présentées ainsi que les rapports du Secrétaire, du Trésorier et de l'Auditeur, les comités ont également remis leurs rapports.

Le deuxième jour on a continué à examiner les rapports des divers comités; des études sur différentes questions intéressant le commerce de détail ont été lues par des marchands en vue et ont été ensuite discutées.

Les délégués ont été reçus par les membres du Conseil de la cité de Guelph et les officiers et les membres de la succursale de Guelph de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada.

Le soir, un banquet était offert aux délégués par les officiers et les membres de la succursale de Guelph.

Le troisième jour on en lien les élections avec les résultats suivants pour le Bureau Provincial:

Président: M. A. M. Patterson, maire de Brockville, marchand de marchandises sèches.

1er Vice-président: M. E. T. Steacy,