

millions, leur retour ne produira pas autant d'effet que beaucoup se l'imaginent. En fait je suis fermement d'opinion que le rétablissement des conditions sur une base de paix sera si graduel que beaucoup ne s'apercevront pas qu'il a eu lieu.

Il y a aussi un autre point de vue qui pourrait apporter un changement plus tard si non actuellement: Nos soldats se sont trouvés en Europe en contact continu, épaulé à épaulé, avec les Français, les Italiens, les Belges et autres. Quel sera le résultat de cela?

Ces hommes diront: "Pourquoi les Canadiens sont-ils venus de si loin combattre avec nous et pour nous?" Et considérant l'argent de leur paie de soldat qui est de quelques sous par jour avec celle des Canadiens qui est de plus d'un dollar, ils penseront: Le Canada doit être un grand pays, un pays où coulent d'abondance, le lait et le miel. Et considérant quelle sorte de compagnons ils sont, voyant que, du simple soldat aux officiers ils sont tous bien élevés, ils se diront: "Ce pays

du Canada doit être un grand pays. j'irai dans ce pays".

Et d'après ce raisonnement il arrivera que nous aurons ici, à bref délai, un très fort courant d'Européens venant pour s'établir au Canada. Et ce qu'il y a de bon, c'est que nous avons de la place pour eux. Les Etats-Unis, sur un espace moins vaste, ont une centaine de millions d'hommes contre nous huit millions.

Certainement, nous ne sommes pas aussi tassés qu'eux. Comme je l'ai dit, nous avons beaucoup de commerce en expectative cette année, et nous ferons des affaires parce qu'il y en a à faire.

Nous ne serons pas pris par défaut. Nous avons une augmentation de commerce légitime et un petit extra pour la bonne mesure. Et comme nous sommes en affaires nous en profiterons.

Aussi n'ai-je aucune appréhension pour les affaires, dans cette année de 1919.

Le Retour des Marchandises et ses Inconvénients

Nous savons tous la perte et le dommage qui résultent du retour des marchandises qui ont été achetées ou manufacturées et expédiées à notre client sur sa propre commande. Nous n'ignorons pas le travail qui a été consacré à l'achat de ces marchandises, à leur choix, à leur pointage, à leur emballage, à leur expédition et nous savons que lorsqu'elles nous reviennent, généralement en boîtes brisées, il est nécessaire de les remettre en boîtes non sans frais, et lorsqu'elles nous reviennent en fin de saison, nous devons fréquemment les vendre d'occasion en en réduisant considérablement le prix.

Nous savons en outre, que les chemins de fer ont été chargés de fret pendant la période active de guerre et que toute marchandise qui a été expédiée et réexpédiée sans nécessité n'a fait qu'ajouter à la situation compliquée et entraver l'essor de nos industries.

Chaque fois que cette question du retour des marchandises a été étudiée, on a été forcé d'admettre que trop fréquemment nos voyageurs encourageaient le retour de ces marchandises, non pas parce qu'elles étaient défectueuses ou parce qu'elles n'avaient pas été achetées, mais parce que le client trouvait que ces marchandises ne se vendaient pas ou parce qu'il était temporairement surchargé de stock. Pareille pratique tend malheureusement à se répandre au préjudice du manufacturier ou du marchand de gros.

Du fait qu'il est fait constamment la suggestion au marchand qu'il peut retourner les marchandises achetées, l'impression se répand de plus en plus dans le commerce qu'il est parfaitement régulier de retourner les marchandises de toute sorte, sans considération du temps pendant lequel elles ont été en magasin et le marchand s' imagine volontiers que le marchand de gros et le manufacturier sont organisés de telle sorte qu'ils peuvent disposer aisément de ces marchandises. Il s'ensuit que l'achat, dans l'esprit du client, n'entraîne aucune idée d'obligation. Le marchand en arrive à se figurer qu'une commande ne représente pas un contrat, que lorsqu'il a commandé des marchandises à une maison, il peut ne pas respecter son achat,

et qu'il a le droit en les recevant de faire son choix et d'en envoyer une partie.

Se rend-on compte de la dépréciation engendrée par le retour de ces marchandises? Le rapport d'une grosse maison indique que les retours d'un seul territoire s'élèvent à 1½ pour 100, tandis que les retours d'un autre territoire, représentent 19 pour 100. Et si l'on cherche la raison de ces retours dommageables, on n'en trouve qu'une: la fausse éducation imprégnée par le voyageur à ses clients.

Ceci admis, notre première attention pour résoudre ces difficultés est de remonter à la source du mal, aux voyageurs de commerce. Il est nécessaire de leur impliquer l'idée de faire comprendre à leurs clients qu'une obligation est créée par les achats et que lorsque les marchandises ont été expédiées comme commandées, elles ne peuvent être retournées.

Un gros manufacturier nous disait récemment qu'il avait pris des mesures sévères à l'égard de ceux qui retournent les marchandises régulièrement. Nous avons — disait-il — certains clients qui trouvent absolument impossible de conserver un envoi complet de marchandises et qui se croient obligés de, retourner une partie des objets qui leur sont facturés.

Nous avons donc établi un système qui classe ces clients comme indésirables pour le monde commercial et nous croyons que le travail fait par les agences de renseignements relatif aux noms de ces comptes indésirables produira son effet.

En jugeant le degré de solvabilité d'un client, nous devons tenir compte s'il a l'habitude de retourner des marchandises sans raison, car c'est là un facteur qui a son importance dans l'octroi d'un crédit. Nous avons entrepris une campagne éducationnelle pour réduire à son minimum cette pratique désastreuse du retour des marchandises, et nous comptons sur la bonne volonté individuelle de chaque marchand pour seconder nos efforts dans cette voie.

Nous disons à nos clients combien nous sommes au regret de noter le retour de la marchandise expédiée; que nous nous sommes conformés exactement aux ter-