

personne du gérant qu'un pauvre rouage de la grande machine. Ah! voilà bien leur point faible! Car, si étendus que soient les pouvoirs des gérants, ils ne pourront jamais développer les qualités d'initiative qui font la force du commerçant libre.

Les industriels, les fabricants ne peuvent voir d'un bon oeil s'accroître ce mouvement. Il est de leur intérêt de s'associer au commerce individuel pour l'enrayer, car ils seront bientôt concurrencés ou à la merci de cette omnipotence. Mais si nous examinons bien le fond des choses, si nous prenons la peine de rechercher les causes du mal dont nous souffrons, peut-être aurons-nous à faire notre "mea culpa".

L'existence de ces sociétés est un indice de notre faiblesse. Leur développement est une preuve que les commerçants dignes de ce nom sont en nombre insuffisant. Il y a trop de gens qui se mêlent d'exercer un commerce sans avoir les aptitudes et les connaissances professionnelles nécessaires. Ils croient suffisant d'avoir quelques économies, louer une boutique, acheter quelques marchandises et attendre la clientèle. Ils s'aperçoivent bien vite de leur erreur. Nous ne pouvons donc mieux comparer les succursales à la mauvaise herbe qui croît naturellement sur un terrain mal cultivé, ou cultivé par des gens inexpérimentés qui ne savent mettre en valeur la richesse du sol.

Nous n'avons pas la prétention de tracer ici les devoirs des associations et autres groupements corporatifs. Ils sont trop nombreux, trop complexes et aussi trop spéciaux à la région d'où ils dépendent, mais nous désirons attirer l'attention des intéressés sur un point qui nous paraît d'une importance capitale.

À côté des moyens de défense que nous devons rechercher, à côté des revendications que nous sommes en droit de formuler pour obtenir des pouvoirs publics une législation plus équitable, nous avons une belle et noble mission à remplir, celle de fortifier, de régénérer la classe des commerçants-détaillants. Ne nous attardons pas dans des luttres stériles. Appliquons-nous dès maintenant à former une génération nouvelle de commerçants capables d'affronter la lutte qui promet d'être des plus vives. Recherchons des jeunes gens instruits, intelligents, vigoureux.

Armons-les d'un bagage sérieux de connaissances professionnelles et faisons en sorte qu'ils aient le sentiment élevé de leur valeur personnelle!

Nous ne pouvons résister à la tentation de citer le passage d'un article de M. Hanotaux, le distingué visiteur que la France nous envoyait il y a quelques mois à peine, sur les qualités que doit posséder le commerçant moderne:

"Saisir les lois de la hausse et de la baisse, connaître les types, prévoir les prix, échapper au bluff et au battage par une étude constante et attentive, se faire à soi-même une sorte de martingale expérimentée et pondérée, ne pas ignorer ces beaux travaux de la science moderne sur la valeur et le prix des choses, s'habituer à considérer quotidiennement l'état du marché universel, comme on consulte le baromètre pour savoir le temps qu'il fera, tels sont les travaux et les études nécessaires au futur commerçant. Il y a loin de cette procédure alerte, souriante et debout, à l'ancienne magistrature commerciale, lente, grincheuse et assise. Mais aussi quel intérêt nouveau! Quelles perspectives ouvertes! Quelle philosophie! Et, ce qui ne gâte rien, quelle sécurité et quels profits!"

La valeur du commerçant de demain sera en raison directe de la qualité du recrutement des personnes qui embrasseront cette carrière.

Attirons l'attention des familles aisées sur cette profession qu'est le commerce; il y a tant de jeunes gens qui sont embarrassés sur le choix d'une carrière; il y en a tant qui adoptent celles de fonctionnaire ou toute autre profession

plus ou moins "libérale" dans laquelle ils végètent toute leur vie.

Affirmons hautement que le commerce dans quelque branche que ce soit ne peut pas périr et pour cause. Nous pouvons dire aussi qu'il a toujours fait vivre largement son homme, l'a conduit à l'aisance et souvent à la fortune. Que les jeunes gens d'aujourd'hui méditent cette pensée et qu'ils agissent en conséquence; ils n'auront pas à le regretter. Ils formeront la vaillante armée qui débarrassera le terrain commercial de la mauvaise herbe qui l'enlace. Ils seront l'honneur des associations corporatives dont ils feront partie.

GREVES ET LOCKOUTS AU CANADA EN 1912.

Les statistiques préparées par le ministère du travail démontrent que le nombre des grèves et des lockouts au Canada, au cours de l'année 1912, dépasse le nombre de l'importe quelle année depuis que le ministère a commencé sa collection de statistiques, qui remonte à 1901.

Le nombre total des grèves et des lockouts rapportés comme ayant commencé en 1912 a été de 148. Il y a aussi eu deux grèves affectant la situation industrielle qui ont commencé en 1911 et se sont continuées en 1912. Le plus grand nombre de grèves enregistré en n'importe quelle année avant 1912 a été en 1907, alors qu'il y eut 146 différends commencés. Il est digne de remarque, cependant, qu'une forte proportion des grèves et lockouts de 1912 a été relativement de peu d'importance, 111 des différends commencés dans le cours de l'année affectant moins de 300 employés, tandis que 85 ont affecté moins de 200 employés.

Les différends du caractère le plus grave, en ce qu'ils affectaient un grand nombre d'employés, ont été ceux des journaliers de chemins de fer dans la Colombie Britannique. Deux différends affectant directement 9,000 journaliers se sont produits sur les lignes de chemins de fer en construction dans cette province, la perte de temps causée par ces différends étant approximativement de 441,000 jours ouvrables. Une grève d'ouvriers en vêtements à Montréal, qui a été déclarée en juin et a duré près de sept semaines, a causé aux employés une perte d'à peu près 143,500 jours, le nombre des employés laissés sans ouvrage par ce différend étant 4,500. Les autres différends sérieux de l'année ont été ceux des mineurs de charbon à Cumberland et Ladysmith et des mineurs d'or à Porcupine, Ont., qui n'étaient pas encore terminés à la fin de l'année. Il y a eu un grand nombre de grèves dans les métiers du bâtiment, dont quelques-uns ont causé aux employés une perte de temps considérable, notamment celles des charpentiers à Winnipeg et Calgary. La majorité, cependant, ont été des grèves déclarées en attendant la conclusion de nouveaux contrats et ont duré relativement peu de temps.

Sur les 148 différends qui ont commencé en 1912, 101 intéressaient plus de 2,000 employés chacun, cinq plus de 3,000 chacun, et onze ont affecté de 300 à 1,000 employés chacun. Le nombre total des employés intéressés dans les différends industriels de l'année a été à peu près 40,511, contre 28,898 en 1911 et 19,554 en 1910.

Pour conserver les petits objets en os, en ivoire, sans craindre de les voir se fendre, et quand on ne craint pas de modifier quelque peu leur coloration, on peut tout simplement les faire baigner un certain temps dans de la paraffine chauffée au bain-marie. Il faut naturellement que les objets restent d'autant plus longtemps qu'ils sont plus gros. La paraffine pénètre à l'intérieur et empêche aucune fracture, au-