

LES RECOLTES AU CANADA

D'après le rapport du bureau des statistiques d'Ottawa pour la fin du mois de juillet, les récoltes en terre n'étaient pas d'une qualité uniforme, mais dans leur ensemble elles dénotaient une condition satisfaisante pour le Dominion. Des pluies opportunes à la fin du mois de juin et des averses pendant le mois de juillet ont produit un bon effet, et il n'y a que quelques localités où les récoltes sont au-dessous de la moyenne. Le blé d'automne a bien réussi dans les parties d'Ontario où il est principalement cultivé; il a été moissonné de bonne heure, dans de bonnes conditions. Les rapports sur le battage du grain déjà fait indiquent des moyennes variant de 20 à 35 boisseaux par acre, et la moyenne estimée pour la province est de 23½ boisseaux par acre pour une superficie de 581,000 acres ensemencés. L'Alberta est la seule autre province où on cultive une quantité considérable de blé d'automne, et là un bon tiers du blé semé a été détruit par la dure température de l'hiver. Les 81,000 acres moissonnés ont un rendement estimé à 23.40 boisseaux par acre.

Il était trop tôt, à la fin de juillet, pour obtenir des estimations sur les grains du printemps dans les Provinces Maritimes; mais pour les provinces de Québec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan et Alberta, avec une superficie de 7,022,200 acres ensemencée en blé de printemps, le rendement est estimé à 22.07 boisseaux par acre, ce qui fait un ensemble de 159,662,000 boisseaux. Le blé de printemps et d'automne, dans les cinq provinces, donne un total de 175,223,000 boisseaux pour une superficie ensemencée de 7,684,300 acres. L'année dernière, la superficie cultivée en blé dans les mêmes provinces était de 6,610,300 acres et la récolte était estimée, à la même date, à 130,263,000 boisseaux.

Pour le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta, le rendement est estimé, cette année, à 157,464,000 boisseaux et, l'année dernière à la même date, il était de 110,524,000 boisseaux.

La superficie cultivée en orge, dans les cinq provinces, est de 1,846,900 acres; l'année dernière, elle était de 1,726,700 acres. Le rendement est estimé, cette année, à 57,722,000 boisseaux; l'année dernière à la même date, il était estimé à 51,690,000 boisseaux. Pour les provinces du nord-ouest, le rendement est estimé à 34,553,000 boisseaux, relativement à 28,597,000 boisseaux, l'année dernière. Le rendement en foin et luzerne est estimé à 8,984,000 tonnes, ce qui fait une moyenne de 135 tonnes par acre.

Personnel

—M. Ferdinand Prud'homme, chef de la comptabilité et du service financier de la maison L. Chaput, Fils et Cie, est parti de Montréal pour prendre un repos d'une huitaine de jours.

LA CHAMBRE DE COMMERCE DE LA VILLE ET DU DISTRICT DE JOLIETTE

Les élections de la Chambre de Commerce de la Ville et du District de Joliette, pour l'année courante, ont eu lieu jeudi, le 5 courant.

Les officiers suivants ont été élus:

Président:—W. Pouliot.

Vice-Président:—Jules Breton.

Secrétaire-Trésorier:—L. P. Deslongchamps.

Directeurs:—MM. E. E. Lépine, A. A. Boucher, H. Beaumier, J. U. Chaput et J. E. Lalonde.

Inutile de rappeler ici les services nombreux que rend généralement aux commerçants et aux industriels d'une ville ou d'un comté une Chambre de Commerce bien dirigée; plus particulièrement encore que beaucoup d'autres, celle de Joliette a rendu d'immenses services à la Ville et au District de ce nom.

Tout à tour, les questions de transport, de taux de fret, de marchés et de services postaux y ont été discutées et souvent résolues à l'avantage de tous.

Cette année les Membres de cette importante Association ont été fort heureux dans le choix de leurs officiers et nous comptons beaucoup sur les efforts de son président, M. W. Pouliot pour mener à bonne fin les travaux entrepris.

À la tête de la maison Chevalier, Pouliot et Cie, le nouveau président a conquis la réputation bien méritée d'un homme d'affaires énergique et entreprenant, doublé d'un financier prudent et d'un acheteur averti; et nul doute qu'avec l'aide des autres directeurs, qui se recrutent parmi les gens les plus dévoués aux intérêts de notre Ville, il saura marquer son passage à la présidence par de réels succès.

Puisse cette Association réunir et grouper dans une même action, tous ceux qui veulent rendre le commerce facile à ceux qui le font, et utile à la région où il se développe.

L'ENSEIGNEMENT A DONNER AUX EMPLOYÉS

Les instructions aux employés peuvent être répétées de temps à autre avec profit. Même ceux qui les comprennent parfaitement en sont aidés; leur mémoire est rafraîchie sur certains points, tandis que pour la majorité des employés, cette répétition aura toute la force d'une nouvelle idée. Une institutrice parlant de son expérience des élèves disait: "L'enseignement est un procédé qui ressemble beaucoup à ce que l'on fait quand on verse de l'eau sur un tamis en espérant que quelques gouttes resteront dans les mailles."

Quelquefois il arrive que la seconde explication d'un procédé, d'une méthode fait plus pour le développement de l'em-

ployé que la première. La raison en est que la première explication a préparé l'esprit, de sorte que, lorsqu'elle est répétée une seconde fois, il est resté assez de la première explication dans l'esprit, pour faire apprécier ce deuxième enseignement.

L'employé aime d'ordinaire à s'instruire de plus en plus dans sa partie et, si l'instruction lui est donnée de la bonne manière, elle active l'énergie de l'employé.

Beaucoup de patrons et de gérants ont souvent besoin qu'on leur rappelle que leurs employés possèdent des ressources qui demandent à être développées. Le développement des capacités individuelles indique un bon jugement en affaires tout autant que l'explication de plus en plus complète des champs ouverts à l'industrie.

ETUDIEZ VOS MARCHANDISES

Étudiez vos marchandises de façon à les bien connaître, et assurez-vous que vos commis sont parfaitement renseignés sur chaque article nouveau mis en stock. Il y a quelque chose d'intéressant sur quoi vous pouvez parler et faire des commentaires dans presque toutes les lignes de marchandises que vous tenez, et il n'est pas suffisant que vous sachiez simplement le prix d'un article et le but auquel il est destiné.

C'est un plaisir de parler affaires à un marchand qui s'intéresse aux marchandises qu'il vend et qui peut discourir intelligemment sur la provenance de chaque article, sur la différence qui existe entre cet article et un autre qui lui fait concurrence et sur d'autres faits faciles à découvrir pour un homme qui désire se tenir au courant des questions de ce genre.

Encouragez vos commis à se rendre compte qu'une connaissance approfondie des affaires ne consiste pas à savoir le prix coûtant et le prix de vente des divers articles et à savoir les bien emballer. Ils devraient étudier l'histoire de chaque sorte de marchandise, savoir d'où elle provient, dans quelles conditions elle est manufacturée et être prêts à répondre intelligemment à toutes les questions, sans considérer le sujet comme ayant peu d'importance, ce qui arrive fréquemment.

Faites profiter les commis des connaissances que vous avez acquises sur les marchandises que vous tenez et encouragez-le à étudier cette matière. Ne craignez pas qu'en devenant mieux renseigné, il désire quitter votre emploi ou vous demander un salaire plus élevé. Il est préférable pour vous de payer à un homme compétent \$15 ou \$18 par semaine que de garder, pour la moitié de ce prix, un employé incompetent qui n'a aucun désir de s'instruire.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.