

Montréal et la raison de notre prière, c'est la raison qui fait pencher la "Shipping Federation" pour l'établissement d'une cale-sèche à Québec de préférence à Montréal.

Lundi dernier, l'Hon. Brodeur recevait une délégation de la Chambre de Commerce de Montréal. Voici, d'après "Le Canada", les déclarations qu'il fit au sujet de la cale-sèche:

"Plusieurs sont d'avis que deux cales-sèches pourraient être construites, l'une à Québec et l'autre à Montréal. Il est évident, en tout cas, que le St-Laurent doit en posséder une. La "Shipping Federation" semble être en faveur d'en avoir une avant tout à Québec, car les accidents sont plus nombreux en bas de cette ville qu'ailleurs. Les armateurs de Montréal disent: mieux en vaut une que pas du tout. En tout cas, le gouvernement étudie sérieusement ce projet de cale-sèche et lui donnera la solution la plus utile aux intérêts du commerce".

Tout commentaire serait superflu.

ENCOURAGEONS NOS INDUSTRIES

Nos manufactures Canadiennes ont plus ou moins souffert de la répression commerciale qui, pendant les deux dernières années, a affligé le monde entier. Le travail de nos ouvriers a été d'autant favorisé que l'excès de production dans d'autres pays a cherché et trouvé pour nombre d'articles une issue au Canada.

Il y a chez nous un engouement peu réfléchi pour les marchandises de fabrication étrangère. Certains articles de notre propre industrie peuvent être avantageusement comparés à des produits similaires venus du dehors, et comme prix et comme fini.

Mais le mot "importé" exerce sur bon nombre d'acheteurs un effet presque magique; ils n'hésiteront pas souvent à payer un prix plus élevé pour une marchandise "importée" de moindre qualité que l'article domestique.

Nous avons déjà dit ici même combien il importe que nos industries prospèrent, mais il est nécessaire que nous les encourageons, que nous les aidions par la préférence que nous donnerons à leurs produits, à atteindre le degré de prospérité que, tous sans exception, nous leur souhaitons du fond du coeur.

La période de dépression commerciale dont nous parlions plus haut a virtuellement pris fin; avec une excellente récolte qui, nous l'espérons, ne nous fera pas défaut, nous pouvons prévoir un mouvement d'affaires intense.

Pendant les deux années dernières chacun a plus ou moins serré les cordons de sa bourse; beaucoup même ont limité leurs dépenses au strict nécessaire, à l'indispensable.

Avec les temps meilleurs qui sont arrivés, l'argent doit nécessairement circuler plus librement. Nous pouvons aider à cette plus grande et plus facile circulation de l'argent en donnant du travail à nos ouvriers, c'est-à-dire en achetant des marchandises Canadiennes, des produits Canadiens.

L'ouvrier qui travaille est un gros consommateur et, si toutes nos manufactures pouvaient travailler à plein collier, à plein rendement, il en résulterait une activité commerciale qui se ferait sentir dans toutes les branches du négoce.

Il y a quelques années, les manufacturiers Canadiens ont entrepris une campagne pour faire apprécier aux consommateurs les mérites et les qualités des produits Canadiens. L'étiquette "Made in Canada" qu'on voyait partout était un appel à tous les patriotes, une bannière, en quelque sorte, derrière laquelle devaient se ranger toutes les personnes soucieuses de la prospérité industrielle du Canada. Elle a eu son utilité, car elle a fait des conversions. Ceux qui ont voulu regarder de près les marchandises à l'étiquette "Made in Canada", ont pu se convaincre qu'elles valaient bien, après tout, quantité de marchandises importées et qu'elles ne coûtaient pas plus cher.

Nous engageons nos lecteurs, les marchands, à faire dans leurs magasins, dans leurs vitrines une place aussi large que possible aux produits de l'industrie Canadienne. Qu'ils sachent bien qu'en travaillant à répandre les produits Canadiens, ils travaillent en même temps dans leur propre intérêt. En entretenant l'activité des manufactures, ils provoquent en même temps la consommation des produits de leur commerce, car l'ouvrier qui travaille dépense, c'est-à-dire consomme.

Les manufacturiers Canadiens se préparent à entrer de nouveau en campagne pour persuader le public qu'il se doit à lui-même d'encourager les diverses industries Canadiennes; nous sommes persuadés d'avance qu'ils trouveront auprès des marchands toute l'aide et tout l'appui voulus pour mener à bien leur entreprise.

Personnel

—M. Jos. Ethier, de MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, est parti la semaine dernière pour un voyage d'affaires et de plaisir dans l'Ouest Canadien.

M. Ethier prendra part à la convention des épiciers de gros du Canada qui a lieu à Victoria et, avant de revenir à Montréal, passera quelques jours à l'exposition de Seattle.

L'absence de M. Ethier durera jusqu'à la première semaine d'août.

Essayez les biscuits de la Canadian Biscuit Co., Ltd., de Ste-Anne de la Pérade. Ces biscuits délicieux feront plaisir à vos clientes et vous trouverez avantage à les tenir.

GENRE DE CHANTAGE INSIDIEUX

Dans un numéro récent d'un journal commercial, dit notre confrère le "Canadian Grocer", il y avait dans une colonne le rapport d'une assemblée de marchands en détail à laquelle avait été nommé un comité chargé d'obtenir du commerce de gros des dons pour un pique-nique qui doit avoir lieu cet été. Dans la colonne la plus voisine du même numéro du journal était le rapport d'une assemblée de marchands de détail d'une autre ville. Ces marchands se prononçaient fortement contre les demandes de dons qui leur sont faites de temps en temps en faveur de diverses organisations, demandes qu'on qualifiait comme "absolument odieuses".

Notre confrère ajoute:

La sauce qui convient à l'oie, convient également au jars. Tout le système est mauvais. Tout cuvier doit reposer sur son propre fond. C'est une sorte d'assaut et rien autre. Quand un client, consommateur ou détaillant, cherche à obtenir des dons pour un pique-nique ou quelque autre fonction sociale, de ceux auxquels il achète, il pratique un genre de chantage insidieux.

Le remède repose surtout entre les mains du détaillant. Qu'il refuse de se laisser prendre à la gorge et qu'il ne prenne personne à la gorge.

QU'EST-CE QUE LES AFFAIRES?

Les deux choses les plus importantes pour un homme d'affaires sont la concentration et la compréhension.

L'homme de génie, dans le commerce, réunit en soi un Edison et un Gladstone combinés.

L'inventeur concentre son esprit sur un problème spécial, jusqu'à ce que ce problème se présente sous un jour nouveau et suggère de nouveaux faits.

L'homme d'état examine le vaste champ que lui ouvre l'univers; il détermine les valeurs relatives des choses et voit les faits les plus importants dans chaque ligne.

L'homme d'affaires* d'un esprit supérieur a ces deux facultés de l'inventeur et de l'homme d'état.

Il obtient de nouveaux faits, de nouvelles suggestions, il entrevoit de nouveaux horizons; juge quels sont les faits les plus importants, ceux qui ont la plus grande portée. Voilà ce que sont les affaires. (System)

Les produits de la marque Brunswick ont une qualité qui ne varie pas. Ils sont renommés pour cette raison. Voici la saison des pique-niques et des parties de campagne. C'est le moment de mettre en stock ces produits qui plairont à vos clients, et qui vous rapporteront des profits satisfaisants.