

LES RECOLTES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

Le Ministre de l'Agriculture de la Province de Québec vient de faire paraître un Bulletin sur l'état des récoltes dans cette province à fin juillet dernier.

Nous publions ci-dessous la moyenne d'ensemble pour chaque genre de culture, moyenne donnée par le bulletin, mais nous croyons que les pluies bien faisantes que nous avons eues à plusieurs reprises depuis le commencement du mois d'août ont amélioré dans une certaine mesure la situation et que, pour quelques plantes et céréales, cette moyenne pourrait être relevée.

Voici les moyennes: blé, 66; orge, 73; Avoine, 70; seigle, 69; sarrasin 70; lin, 69; pois, 73; fèves, 79; blé-d'Inde, 81; betteraves fourragères, 73; carottes, 73; choux de Slam et navets, 75; patates, 82; fourrages verts, 74; trèfle, 74; mll, 70; pâturages 76; tabac, 68; pommes, 69; autres fruits, 66.

Pour l'ensemble des cultures, la moyenne est de 72 au lieu de 80 l'an dernier.

La région la plus favorisée est celle qui forme le groupe IV qui comprend les comtés de Kamouraska, l'Islet, Montmagny et Montmorency, avec une moyenne de 80. La moins favorisée groupe IX, comprend les comtés d'Ottawa, Wright et Labelle, sa moyenne est de 57.9, c'est-à-dire un peu plus d'une demi-récolte.

NOTRE COMMERCE EXTERIEUR

Les chiffres de notre commerce extérieur pendant les quatre premiers mois de l'année fiscale en cours sont maintenant connus.

Le chiffre des importations a été de \$91,888,201, en diminution de \$39,915,809 sur le montant de nos importations pendant les quatre mois correspondants de l'exercice précédent.

Les marchandises payant des droits d'entrée s'élèvent à \$52,218,053 en diminution de \$25,549,008 et celles entrant en franchise à \$37,196,488, en diminution de \$14,543,337. Seules, les importations d'espièces et de lingots sont en augmentation; leur valeur est de \$2,473,660, ou \$167,536 en plus que l'an dernier pour les premiers quatre mois de l'exercice.

De ces chiffres, il ressort que, pas plus dans le commerce que dans l'industrie, on ne veut se charger de gros stocks; la politique de prudence continue évidemment à être mise en pratique.

Aux Etats-Unis la reprise des affaires se fait moins rapide et moins sensible qu'on ne l'espérait et notre voisinage immédiat des Etats-Unis fait que, nous-mêmes, nous devons veiller avec beaucoup de soin à ne pas nous surcharger de marchandises dont l'écoulement peut être lent et restreint. Les crises en général se font sentir avec plus de soudaineté que

les retours à la prospérité; la prospérité réelle est de longue haleine et la meilleure manière d'en hâter le retour est de ne pas sortir des règles de la vulgaire prudence, alors même qu'on a l'assurance de meilleurs jours dans un avenir prochain.

La prudence, cette année, est d'autant plus de mise et de rigueur que nous n'avons pas les fortes récoltes qu'il aurait fallu pour ramener dans notre commerce et notre industrie l'activité d'autrefois. Dans les provinces maritimes, dans notre propre province et dans l'est de la province d'Ontario, l'attente, sous le rapport des récoltes, a été quelque peu déçue; il n'y a guère que dans l'ouest à partir du centre de la province d'Ontario que les récoltes sont très satisfaisantes. Dans ces conditions, il semble difficile que les affaires s'améliorent grandement.

Nous avons à noter également une diminution du chiffre de nos exportations qui se sont élevées à \$67, 205,010 ou à \$5,485,364 de moins que l'an dernier, pour la même période de quatre mois; sur ce dernier montant \$4,500,000 environ sont imputables au mois de juillet seulement.

Les recettes des douanes sont en diminution d'un peu plus de six millions comparativement à celles de l'an dernier pour les quatre premiers mois correspondants.

PROPAGANDE DE COLONISATION

Nous avons reçu du Ministre de la Colonisation, des Mines et des Pêcheries de la province de Québec, une brochure ayant pour titre: Vers le Canada. La Province de Québec et les avantages qu'elle offre à l'émigrant français ou belge.

C'est un véritable guide du colon que M. Alfred Pelland, publiciste du Ministère de la Colonisation, a su rendre très intéressant en même temps qu'instructif.

Il est bon, en effet, de dire à quiconque veut s'expatrier quel est le pays dont l'émigrant va faire sa nouvelle patrie, quelles sont ses ressources, ses richesses, son climat, etc., et de lui donner quelques conseils pratiques pour son arrivée et son établissement.

C'est ce que fait d'une manière très heureuse et claire la brochure de M. A. Pelland et nous souhaitons qu'elle soit avant tous et par dessus tout répandue au sein des classes agricoles en France, en Belgique et aussi dans la partie française de la Suisse.

Il y a malheureusement trop d'ouvriers sans travail au Canada sans que par l'immigration on en augmente le nombre. Il est donc à espérer que les agents de la colonisation en France et ailleurs répéteront dans leurs tournées de propagande ce que dit l'auteur de la brochure: "Quant aux ouvriers de manufactures et aux personnes de professions libérales, ils font mieux de rester dans leur pays."

POUR AUGMENTER LA CLIENTELE

Comment peut-on augmenter la clientèle et accroître les profits avec la compétition intense qui caractérise tous les commerces de détail aujourd'hui?

Des vingtaines, peut-être des centaines de personnes se sont posé cette question et la plupart d'entre elles attendent encore une réponse satisfaisante. Personne ne peut donner une réponse qui s'applique à tous les cas et à toutes les conditions.

Beaucoup de commerçants essaient de répondre et peut-être que chacun offrira une solution partielle du problème; mais étant donné l'état des choses, il est impossible qu'un homme connaisse absolument ce qui guérira tous les maux et supprimera tous les inconvénients d'un cas particulier. Quelques-uns des détails échapperont et les faits les plus essentiels de tous seront peut-être ceux qui seront négligés. En conséquence, toute personne qui assume la responsabilité de donner des conseils à un détaillant est présomptueuse et est certaine de faire des erreurs, de même que l'homme qui demande des renseignements.

Ces observations générales sont causées par une lettre dans laquelle un détaillant demande secours. Il se plaint que ses affaires ne sont pas brillantes qu'il ne peut pas faire un profit lui permettant de bien vivre et que sa condition empire. Il dit qu'il a toujours travaillé péniblement et que maintenant il fait de longues journées et, autant qu'il en est capable, il fait son travail convenablement. Cependant quoique cela soit vrai, ses affaires diminuent, il est plus ou moins découragé et demande un avis sur la manière de s'y prendre pour améliorer sa situation.

Une réponse donnée à la légère à ces questions est le fait d'un homme présomptueux; cependant quand un homme est de bonne foi, quand il fait une question, il faut lui répondre d'une manière quelconque ou alors un journal de commerce manque à sa mission. Sans prétendre à quelque chose de plus qu'une connaissance pratique des affaires, cette connaissance obtenue grâce à une étude attentive du commerce pendant les quelques dernières années, il est tout probable qu'on pourrait offrir une suggestion ou deux qui en vaudraient la peine. Souvent le manque de succès est dû au fait qu'un commerçant est dans la routine et fait ses affaires de la même manière qu'il y a 50 ans. Le commerce d'épicerie a progressé de même que d'autres et à moins que le marchand n'a progressé lui-même, il est certain d'éprouver des pertes et de faire moins de profit. On recommande que chaque commerçant trouvant ses affaires diminuées l'examine et s'examine lui-même avec autant de soin que possible en vue de découvrir les défauts de ses affaires. Peut-être que ses clients, par exemple, ont cherché