

l'enseignement des écoles commerciales du premier degré et même du degré supérieur.

Avec un brevet, un diplôme d'École de Hautes Etudes Commerciales dans sa poche, l'élève sortant peut faire un très mauvais commerçant, un piètre financier ou un triste industriel. Les connaissances qu'il a acquises à l'École, il pourrait aussi bien les acquérir en dehors de l'École pendant qu'il acquiert la pratique des affaires dans une maison de banque ou dans une maison de commerce; c'est ainsi qu'ont fait tous ceux qui, partis tout au bas de l'échelle, sont arrivés au sommet.

Qu'on ne vienne donc pas dire que la création d'Écoles de Hautes Etudes Commerciales s'impose comme une nécessité.

Parlons de leur utilité, des services qu'elles peuvent rendre et tout le monde sera d'accord.

Quant à la question de l'opportunité de garantir un emprunt de \$300,000 et d'accorder une généreuse subvention annuelle de \$20,000 pour la fondations et le maintien d'une École de Hautes Etudes Commerciales, c'est encore un autre point à examiner.

Comme nous l'avons dit au début de cet article, c'est un point qui, actuellement, est en dispute dans les cercles et les journaux politiques. Nous l'y laisserons pour le moment, quitte à y revenir après les élections.

LE COMMERCE DU BEURRE ET DU FROMAGE

Voici déjà un mois que la saison d'exportation du beurre et du fromage a débuté et, si les producteurs ont lieu d'être satisfaits des prix, les commerçants n'ont guère à se louer de la demande à l'exportation.

Jusqu'à la fin de la semaine dernière, nos exportations de beurre vers la Grande-Bretagne ont été nulles. Il est vrai que, l'an dernier, à pareille date, nous n'avions exporté que 22 paquets; mais, en 1906, les exportations avaient été de 21,194 paquets et, l'année précédente, de 21,060 paquets.

A la même date, le prix du marché de Montréal était, pour le beurre, en 1907, de 20¼ à 21c. (exportation 22 paquets); en 1906, de 20¼ à 20½c. (exportation 21,194 paquets); en 1905 de 18¾ à 19c. (exportation, 21,060 paquets).

Il semblerait, d'après ces chiffres, que, quand le prix du beurre dépasse sur notre marché 20½c, les chances d'exportation sont bien minimes pendant le premier mois de la saison de navigation.

Cependant, il ne faut pas trop prendre cette remarque à la lettre. Il faut tenir compte aussi des prix du marché anglais qui, en somme, est le régulateur des prix du beurre que nous pouvons avoir à exporter.

Il est vrai que, si la consommation locale est suffisante pour absorber notre production locale, le marché canadien est absolument indépendant du marché anglais et ce qui règle les prix ici, dans ce cas, c'est le pouvoir d'achat du consommateur canadien.

Dans le cas contraire, c'est-à-dire si, après la consommation locale satisfaite, nous avons un excédent de beurre pour l'exportation, et que nous voulions l'exporter, nous devons nous mettre au diapason du marché importateur.

Or, d'après la cote du beurre sur la place de Liverpool, le beurre danois est coté de 111 à 114 sh. soit de 24 à 24¼c la lb.; si nous allouons une différence de 1¼c, en faveur du beurre danois, toujours coté plus haut que le beurre canadien, il en résulte que notre beurre pourrait entrer en Angleterre au prix de 22¼ à 23c. y compris fret, assurance et bénéfice du commerçant exportateur.

Notre marché cotant aujourd'hui le beurre à 21½c, on voit que nous nous rapprochons sensiblement du prix, si même nous n'y sommes pas déjà, auquel l'exportation est possible.

Il reste maintenant à savoir si nous avons du beurre à exporter et à connaître la tendance actuelle du marché anglais.

En premier lieu, bien que notre marché ne soit pas encombré, il y a une certaine quantité de beurre dont on peut disposer sans que la consommation locale ait à en souffrir et la saison de grande production est à peine commencée; l'herbe est abondante, les bêtes laitières sont maintenant en grande partie remises de l'hivernage et on peut s'attendre, avec plus de lait, à plus de beurre. On peut donc songer à l'exportation.

On y peut d'autant plus penser que les prix en Angleterre ont une tendance à s'élever; si nous sommes bien renseignés, le marché est ferme avec tendance à la hausse et il doit être d'autant plus ferme que 12,000 boîtes de beurre de la Nouvelle-Zélande sont arrivées avariées ou plutôt déclassées pour avoir été en contact avec un chargement de pommes.

On pourrait donc, au moins pendant quelque temps, exporter du beurre sans que les prix fléchissent beaucoup ici.

La situation du fromage n'est pas la même. La production est en retard; les importateurs en Angleterre ne portent pas beaucoup d'intérêt à cet article. Ils ont perdu de l'argent l'an dernier avec le fromage canadien qu'ils ont payé un très haut prix. Nos exportateurs ont eux-mêmes eu une mauvaise fin de saison, et on ne peut guère espérer leur concours pour élever les prix au niveau de ceux de l'année dernière.

Maintenant que l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont pour nous des concurrents dans la fabrication du fromage, il faut s'attendre à ce que le commerce d'exportation modifie sa manière de faire

et conserve moins de fromage quatre-fois en entrepôt frigorifique. Les exportations plus souvent répétées en Angleterre tendraient à maintenir les prix à un niveau plus bas.

Pour le moment, le marché anglais a lui-même une forte production domestique; la demande pour la consommation est lente aux prix de 55 à 57 sh. pour le coloré et de 53 à 55 pour le blanc et on craint une accumulation de stock. Ces prix correspondent à 11.9c et à 12¼c pour le coloré ainsi qu'à 11¼ et 11.9c pour le blanc. On voit qu'en payant de 10½ à 11c au producteur canadien l'exportateur a une marge bien maigre pour le fret, l'assurance et son bénéfice. En réalité, nos prix sont un peu trop élevés pour tenter le marché anglais et ils devraient baisser pour que les transactions prennent quelque importance, d'autant plus que le fromage de la Nouvelle-Zélande continue à arriver sur le marché anglais.

CONTREFAÇON

M. Henri Jonas, le grand fabricant d'essences de notre Ville, intente une action en dommages, pour contrefaçon et demande une injonction contre un marchand épicier, qui vend une imitation des produits de sa fabrique, sous le nom de HARRY JONES.

Depuis au delà de trente ans, M. Henri Jonas, le grand fabricant d'essences bien connu de notre Ville, fabrique des essences de vanille et de citron, qui sont vendues par tout le pays, dans des bouteilles, auxquelles sont attachées et collées des étiquettes et la désignation de fabrique, suivantes:

A. Sur le col de la bouteille une bande de papier blanc, avec barres rouges, les mots imprimés: "None Genuine without our signature, HENRI JONAS & CO."

B. Sur l'une des faces de la bouteille une étiquette de papier gris-bleu portant les mots imprimés:

JONAS
Triple Concentrated
EXTRACT
of
VANILLA
prepared by
HENRI JONAS & CO
MONTREAL
and
NEW YORK.

et en travers en lettres gothiques les lettres "H. J. & Co."

Ces bouteilles, avec leurs étiquettes dessus décrites, sont bien connues à Montréal et ailleurs par le public et le commerce, comme désignation de fabrique de Henri Jonas, depuis plus de trente ans.

Dans le cours du mois de janvier dernier, M. Henri Jonas a appris qu'une personne inconnue lui faisait une concurrence déloyale, en fabriquant et vendant