

pinion d'un des membres, alors qu'un autre ajoutait:

"La question du savon est la plus grosse avec laquelle nous ayons à nous débattre. Même si nous pouvons acheter du savon à \$3.85, nous ne faisons que 31 2/3 cents sur \$4.16 2/3 en vendant 6 savons pour 25 cents, et si l'un de nous ne vend pas à ce prix, on pense qu'il est trop cher et on va dans un magasin à départements. D'aucuns disent qu'il n'y a rien à faire pour remédier à cet état de choses.

Nous croyons que s'il y a entente entre les membres de l'association, il y a possibilité d'adopter une ligne de conduite à ce sujet et d'y faire adhérer les manufacturiers. A présent, il y a trop de lignes spéciales à l'épicerie vendues par les magasins à départements pour que les détaillants puissent se permettre de négliger la solution de tels problèmes. La résolution prise par l'assemblée des épiciers fut de nommer un comité pour le réajustement des prix et la suppression des primes.

La question de la farine vint aussi sur le tapis. On fit rapport que certains magasins à départements annonçaient des farines à des prix qui n'étaient que de 1 1/2 cent plus élevé que le prix coûtant payé par le détaillant. Une résolution fut passée à l'effet qu'une telle pratique soit condamnée et que le sujet soit discuté avec les compagnies de façon à ce que les détaillants puissent obtenir un profit légitime.

LES PROFITS DE LA COMPAGNIE DES PRODUCTEURS DE GRAINS.

Un profit net de \$151,080 sur les opérations de l'année de la Grain Growers' Grain Company représentant environ 20%, est le chiffre annoncé par le président Créar à l'assemblée annuelle. Un dividende de 10% a été déclaré et la balance placée au fonds de réserve. Durant l'année, la Compagnie manipula trente millions de boisseaux de grains. Les élevateurs du gouvernement du Manitoba, tenus par la compagnie montrèrent pour la première fois un profit de plus de quatre mille dollars.

LA PUISSANCE FINANCIERE DE LA GRANDE-BRETAGNE.

La Grande-Bretagne continue à montrer que l'obus d'argent, comme l'appelle M. Lloyd George, est une arme véritable.

Les chiffres suivants, montrent ce que l'Angleterre a financé depuis le commencement de la guerre.

Cinq émissions de billets du Trésor de £15,000,000 chacune; toutes les cinq plus que souscrites.

Prêt de £10,000,000 à la Belgique.

Prêt de £2,000,000 aux Indes.

Prêt de £2,000,000 à la France.

Prêt de £600,000 à la Norvège.

Garantie de l'emprunt égyptien.

Prêt de £20,000,000 à l'Australie.

Prêts au Canada pour fins militaires et navales, suivant besoins.

La Grande-Bretagne a prélevé £90,000,000 en billets du Trésor depuis le commencement de la guerre. Ceci laisse encore £10,000,000. Le gouvernement anglais considère la question de lancer un emprunt de guerre public de £200,000,000 remboursable en 10 ans. Il est à penser que le taux d'intérêt sur cette populaire souscription sera fixé à 4 pour cent et que l'émission sera vendue au pair ou à une fraction au-dessous.

Conservez votre activité d'affaires et vous aurez pris votre part du combat.

DE RETOUR DE VOYAGE.

M. E. Gaboury, le gérant provincial des ventes de l'Imperial Tobacco Co., vient de terminer un grand voyage en automobile dans l'ouest de la Nouvelle-Ecosse. Il fut accompagné pendant cette randonnée par les voyageurs du district et il fait rapport qu'il a trouvé les affaires très satisfaisantes. Nous avons été heureux aussi de lui entendre dire qu'il avait remarqué une grande amélioration des routes dans les régions qu'il a parcourues. Dans certaines places, elles étaient vraiment excellentes et M. Gaboury pense que si cette politique de réparation des chemins actuellement suivie se continue pendant plusieurs années, la Nouvelle-Ecosse deviendra la région rêvée et favorite pour les gens qui font du tourisme en automobile.

PATRIOTES OPTIMISTES.

Il est bon et consolant dans ces temps où quelques annonceurs effrayés par la guerre d'Europe cessent la publication de leurs annonces, de constater le geste patriotique et pratique des plus grands annonceurs du pays, l'Imperial Tobacco Company.

Ces hommes d'affaires éminents ont compris que c'est précisément LE TEMPS de faire connaître leurs produits canadiens aux Canadiens, et ils publient une série de très grandes réclames dans les journaux.

C'est une preuve de leur confiance en l'avenir et l'Imperial Tobacco Company, son président, M. Mortimer B. Davis, et ses directeurs ont droit aux félicitations que leur prodiguent la presse canadienne.

LA CHUTE D'UNE COOPERATIVE

La National Railway Association, le plus grand magasin coopératif du Canada, vient de tomber. Il ne faisait des affaires de détail que depuis à peine deux ans; sa carrière aura donc été excessivement courte. Cette association était composée principalement d'employés de chemins de fer et dans ses premiers prospectus, elle disait s'adresser à tout le personnel travaillant qu'elle invitait à se joindre à son institution.

Nous ne voulons pas dire que la chute de cette maison soit due au travail défectueux des officiers. Il ne fait aucun doute qu'ils furent zélés et anxieux de voir leur oeuvre prospérer. Mais leurs prospectus démontrent qu'ils édifièrent leur avenir sur des bases très peu solides; ils étaient convaincus que ce qu'on appelle "la cherté de la vie" était causé par la méthode courante de distribution, et ils pensaient que si seulement "l'homme du milieu", comme ils l'appelaient en voulant désigner l'intermédiaire, était éliminé, la vie deviendrait moins chère et que toutes les difficultés dont on souffre s'évanouiraient.

La National Railway Association vient à coup sûr de recevoir une bonne leçon; elle vient d'apprendre qu'il y a dans l'opération d'un magasin plus et mieux que des promesses de réduction du coût de la vie et des promesses de dividendes. Les affaires, de nos jours, doivent être conduites sur des principes d'affaires et non sur des promesses.

On a déjà prouvé que les profits sur les articles d'épicerie sont réduits autant qu'il est possible de le faire par la concurrence toujours croissante, et si quelque maison coopérative s'applique à payer des dividendes de 10, 15 ou 20 pour cent, elle ne peut en même temps réduire le coût de la vie. Pour fournir de tels revenus, des prix plus élevés doivent être chargés que ceux offerts par le détaillant légitime.

Les actionnaires de cette coopérative ont appris cela à leurs frais. Des milliers de dollars furent placés dans cette entreprise et on ne les reverra jamais.