

pose pour nous la nécessité d'exploiter nos richesses naturelles au lieu de songer à spéculer dessus.

Selon toute apparence, la matière première de toute espèce sera fort recherchée et atteindra des prix inconnus jusqu'ici. Nous en subirons l'effet néfaste sans doute, mais aussi l'effet bienfaisant. De la matière première, nous en avons à profusion et nulle occasion ne saurait se présenter plus favorablement pour en faire connaître l'existence aux pays qui en manqueraient et obtenir des prix qui en permettraient l'exploitation avantageuse. La balance de ces deux effets contraires doit nécessairement pencher en notre faveur si nous savons nous y prendre, car nous avons en notre possession un sol qui n'est pas épuisé par des siècles d'extraction et de production et sa générosité s'offre sans entraves à notre énergie et à notre labeur.

Au point de vue industriel proprement dit, nous avons également beaucoup à faire. Nous devons créer des industries nationales.

Il n'est pas douteux que nous pouvons être en mesure de fabriquer aux mêmes conditions de prix et de qualité une bonne partie des articles qui nous étaient fournis précédemment par l'Allemagne et l'Autriche. Nous devons même nous efforcer de produire à des conditions équivalentes nombre d'objets dont les pays alliés qui nous approvisionnaient jadis, se verront dans l'obligation de nous refuser la livraison, submergés qu'ils seront par leurs propres besoins. Et puis, il faut considérer qu'en se réorganisant, en se reconstruisant, les vieux pays d'Europe laisseront probablement de côté leur esprit routinier et qu'ils seront ouverts au modernisme que nous avons si bien su nous assimiler. Nous aurons donc un champ très vaste ouvert à notre exportation et si nous savons intensifier notre production et la perfectionner nous ne serons pas les derniers à profiter de cette atmosphère de modernisation qui s'imprègnera parmi les cerveaux européens. Tout récemment, M. Méline, ministre de l'agriculture de France, faisant rapport d'une enquête qu'il avait menée sur le terrain agricole, affirmait que la France aurait besoin, après la guerre, de millions de machines agricoles. M. Méline développe longuement cette idée dans le "Journal officiel" et calcule que, seulement dans les régions de France envahies et dévastées, il faudra 2,000 tracteurs automobiles indépendamment des 200 déjà disponibles, 110,000 charrues, 50,000 herses, 22,000 semoirs et planteuses, ainsi que 15,000 moissonneuses. Quelle perspective de production offre à nos industriels ce simple aperçu d'un seul des besoins de notre plus proche alliée: la France! Et au point de vue de la reconstruction des routes, des ponts, des ouvrages d'hygiène, des villes, etc., que d'horizons nouveaux s'offrent à nos regards chercheurs d'affaires! Evidemment, il faut prendre les moyens pour participer à ces approvisionnements multiples et de tous ordres, car on n'a rien sans peine; et pour cela il faut "vouloir" car, comme dit le proverbe: "Qui veut la fin veut les moyens".

MONTREAL, CENTRE DE MANUFACTURE ET DE DISTRIBUTION

En vingt-cinq ans, la valeur des produits manufacturés par les industries de Montréal a augmenté de \$67,654,000 à \$300,000,000 approximativement, soit près de 500 pour 100. Dans la période décennale de 1890 à 1900 l'augmentation de ces produits était d'environ \$4,000,000, mais dans la période de 10 ans qui suit, de 1900 à 1910, cette augmentation devenait formidable se chiffrant par \$95,000,000 de plus. L'augmentation

pour les cinq dernières années y compris 1915 était dans le voisinage de \$130,000,000.

Le fait que Montréal est la plus grande ville du Canada et la principale place d'affaires au Dominion de beaucoup de manufactures des Etats-Unis la place au premier rang des villes manufacturières. Avec une prospérité moyenne, la production manufacturière des usines de Montréal devrait atteindre en 1920, une valeur de \$500,000,000.

La prospérité durant les quatre années à courir pour arriver à cette date, dépendra d'ailleurs, de la durée de la guerre et des conditions industrielles qui y feront suite.

Pendant ces dernières années, beaucoup des plus gros annonceurs des Etats-Unis ont établi des usines-succursales au Canada, et ces établissements subsisteront après la guerre. La proximité de Montréal et des Etats-Unis et la facilité d'excellents transports reliant la métropole aux provinces de l'Ouest et aux Provinces Maritimes sont des facteurs précieux capables d'attirer à Montréal les manufacturiers américains désireux d'établir des usines canadiennes.

L'augmentation du capital investi dans les industries montréalaises et de la valeur de la production ne représente pas seule l'expansion industrielle de la ville. Montréal est devenu le centre de distribution pour tout le Canada des produits des Etats-Unis et d'importation européenne. Le port de Montréal est l'agent direct d'importation du Canada et cette particularité a développé considérablement les relations d'affaires de la métropole avec toutes les autres parties du Canada. Les maisons de gros et de détail de Montréal représentent un capital colossal et ajoutent chaque année des millions aux revenus commerciaux de la ville.

De Montréal sont expédiés aux provinces maritimes et aux provinces de l'ouest de l'Ontario, les produits de toutes les parties du monde qui sont distribués par les marchands de gros de cette ville, ajoutant ainsi un chaînon important à la chaîne des industries commerciales qui ont fait de Montréal la plus grande ville canadienne.

Les maisons de gros et de détail de Montréal représentent au Canada les plus grandes marques du monde. Ajoutons à cela les nombreux agents manufacturiers qui sont à la recherche des affaires canadiennes pour des produits variés de réputation nationale et internationale et qui ont pris Montréal comme base de rayonnement.

Montréal occupe une situation unique. Elle est la porte d'entrée de tout le Canada aux frontières de l'est, tout comme Winnipeg est la porte de l'ouest canadien. Le Dominion est en cela différent des Etats-Unis qui ont un grand nombre de ports d'entrée, ports et villes sur la côte de l'Atlantique. Saint-Jean, N.-B., Halifax, Montréal et Québec sont les seules portes d'entrée ou de sortie de quelque importance du Canada, du côté de l'Atlantique, et c'est par ces points de stratégie commerciale que passent nos importations comme nos exportations.

MARCHE POUR CANIFS

Le consul des Etats-Unis, M. W. L. Jenkins, écrit de Moscou (Russie) qu'il y a un bon marché dans ce district pour les canifs d'un prix de gros allant de \$5.00 à \$10.00 la douzaine. Les canifs demandés généralement sont de 3 à 3½ pouces de largeur avec 2 ou 3 lames. Les couteaux de prix moyens et de prix élevés sont particulièrement en demande, car ceux à prix bon marché se font en Russie.