

point elle a affecté les stocks. En déduisant des arrivages les quantités exportées, nous devons trouver le nombre de boîtes restant dans les magasins et entrepôts frigorifiques, c'est-à-dire les stocks existant à Montréal.

Or, en opérant ainsi, nous trouvons qu'il devait exister au 15 septembre dernier de 130,000 à 140,000 boîtes alors qu'à la même date en 1905, les stocks étaient de 240,000 à 250,000 boîtes, soit, en moins, cette année, 110,000 boîtes.

Dans ces conditions et, en faisant état des chiffres plus haut, nous établissons la production jusqu'à la date des chiffres, pour les deux années 1905 et 1906, comme suit:

	1905	1906
Exportation	1,431,994	1,561,724
Stocks à Montréal..	240,000	130,000
	<u>1,671,994</u>	<u>1,691,724</u>

C'est-à-dire que la production jusqu'à fin août au moins aurait été sensiblement la même pendant les deux années.

Dans ces chiffres, la fabrication de septembre entre pour une quantité minime, et nous ne serions pas surpris que la production de ce mois et celle du mois d'octobre soit réduite dans de fortes proportions, par suite de la rareté de l'herbe, de la rareté et de la cherté du foin et des issues de blé.

En réalité, ce qui aura le plus diminué cette année, ce n'est pas tant la production du fromage que celle du beurre. Le lait a été moins abondant et il en a coûté plus cher aux cultivateurs pour entretenir les vaches laitières, que de coutume; aussi les hauts prix payés pendant toute la saison pour le beurre et le fromage sont-ils justifiés.

Mais, bien que les hauts prix payés cette année pour les produits de l'industrie laitière soient justifiés par le coût plus élevé de la production du lait, il ne s'ensuit pas que les producteurs auraient obtenu pour leur fromage des prix variant de 11 à 13 cents durant la presque totalité de la saison sans des circonstances particulières qui, peut-être, ne se reproduiront plus.

Si le consommateur anglais a consenti à payer cette année des prix qu'en temps ordinaire il considère comme prohibitifs, c'est qu'à la suite des scandales de Chicago il a renoncé, pour le moment, à l'usage des conserves de viandes et qu'il s'est rejeté sur notre fromage pour lequel il a une prédilection marquée. D'un autre côté, la saison d'été a été très chaude en Grande-Bretagne et l'ouvrier des champs, comme celui de l'usine, consomme peu de viande fraîche pendant les chaleurs; il la remplace par le fromage qui ne se corrompt pas aussi facilement qu'elle.

Voilà, en somme, les raisons qui ont plus particulièrement contribué à l'élé-

vation des prix. C'est toujours la loi de l'offre et de la demande.

INDIENNES ANGLAISES ET INDIENNES CANADIENNES

Nous sommes informés que les indiennes de fabrication anglaise que nos marchands de gros vendaient jusqu'ici au prix uniforme de 10c. la verge devront désormais se vendre aux prix de 10.1-2c. à 11c. la verge suivant qualité de la teinture employée, soit à une avance de 5 à 10 p. c.

D'autre part, nous croyons savoir que les manufacturiers canadiens n'ont pas l'intention d'avancer leurs prix. La Dominion Textile Co. en particulier, semble devoir maintenir ses anciens prix, ce qui permet au commerce de gros de vendre les lignes populaires "H. P." à 8c. la verge et le "C. Cloth" à 10c. la verge.

Si nos renseignements sont bien exacts, et la source où nous les avons puisés nous en donne pour ainsi dire l'assurance, nous ne saurions trop louer les manufacturiers de la décision qu'ils ont prise.

Pour nous, il n'y a aucun doute que les exigences croissantes des manufacturiers anglais permettront aux manufacturiers canadiens d'accaparer le marché canadien qui de droit leur appartient.

En d'autres pays, en Allemagne, en Angleterre notamment, le public est naturellement porté à acheter de préférence les produits domestiques, les produits des manufactures du pays dans toutes les circonstances où la chose est possible. Le public est d'ailleurs entretenu dans cette idée par le marchand de détail lui-même. Le détailleur ne peut pas ignorer, en effet, que plus l'industrie nationale est florissante, plus l'ouvrier travaille et gagne et plus, par conséquent, il est en mesure d'acheter et de consommer.

Ce qui est vrai ailleurs est également vrai au Canada.

Nos marchands devraient de toute leur force, de tout leur pouvoir aider, encourager, favoriser l'industrie canadienne.

Dans l'espèce, d'ailleurs, les indiennes canadiennes valent absolument l'article importé et comme elles sont à meilleur marché, elles auront une plus grande demande. Quant aux dessins des indiennes canadiennes, nous savons de source sûre qu'ils ne le cèdent en rien à ceux des indiennes étrangères, nous en donnerons du reste une preuve en disant que la Dominion Textile Co. s'est procuré à grands frais les derniers modèles des dessinateurs français.

Les marchands tout en encourageant l'industrie canadienne, auront certainement un avantage personnel à vendre les indiennes canadiennes dans les circonstances que nous venons d'esquisser brièvement.

L'IMPORTANCE D'UN SYSTEME

Vous pouvez éviter la route, mais si vous n'en mettez pas une certaine quantité dans vos affaires sous forme de système, vous aurez bientôt l'occasion d'être désappointé.

Aucune affaire ne peut réussir sans système. Certains marchands échouent parce qu'ils poussent leur système à l'extrême. Un problème très difficile à résoudre consiste à adopter un juste milieu. Chaque commerce doit avoir un système qui lui soit propre et doit être administré en conséquence. Il ne faut pas négliger les détails. Ils représentent la base de tous les systèmes. Une partie quelconque de votre système doit s'appliquer à la solution des cas imprévus.

Chaque transaction signifie une mise à l'épreuve d'une certaine partie de votre système, et l'exécution bien faite ou mal faite de la transaction décide de la valeur de ce système. Chaque fois qu'il se présente de nouvelles conditions que votre système n'a pas prévues, injectez plus de système dans vos affaires. Ne permettez pas que ces conditions se présentent une seconde fois sans que vous y ayez pourvu.

Un système convenablement organisé vise à alléger les devoirs du gérant de telle sorte qu'il ne soit pas nécessaire de le consulter au sujet de détails insignifiants. Chaque employé à qui une certaine partie des affaires est confiée doit à son tour diviser son travail de manière à n'être pas accablé par un labeur non nécessaire. Chacun doit avoir sa part à jouer son rôle.

Quand les conditions des affaires nécessitent un travail supplémentaire ou surchargent un département, créez un nouveau département, si nécessaire, ou divisez le travail de manière à éliminer le mal. De même, il peut arriver qu'il n'y ait pas assez de travail pour occuper tous les départements. Dans ce cas, réunissez plusieurs départements en un seul. Un système bien règlementé n'admet pas que des employés restent inoccupés. Il y a toujours quelque travail à faire, au bureau, dans la manufacture ou dans le magasin.

Le propriétaire d'un certain établissement remarquant un jour un commis inoccupé, lui demanda ce qu'il faisait. "Réfléchis", répondit celui-ci. "Nous ne vous employons pas uniquement pour réfléchir", dit le marchand; "trouvez à occuper vos mains aussi bien que votre esprit". L'homme ou la femme qui travaille sans penser ou qui pense sans travailler, ne devrait pas trouver place dans votre établissement. Un employé doit faire les deux.

La vente d'un sac de café demande autant de réflexion que le travail d'un "typewriter". Toutes les opérations commerciales demandent une certaine pro-