

en mesure de se servir des médiums locaux d'une manière nationale. D'abord ce n'est pas la bonne méthode de se servir des médiums locaux pour un artiste nouveau ou qu'on ne peut distribuer partout. De plus, il en coûte trop au nouvel annonceur pour couvrir tout le pays d'un coup au moyen des médiums locaux.

On ne devrait se servir des médiums locaux que pour s'assurer des affaires dans la localité où l'on peut livrer les marchandises et il arrive souvent qu'un annonceur désire obtenir une très large publicité pour sa marque de fabrique, plutôt pour établir une base d'affaires que pour effectuer immédiatement des ventes.

Même quand les magazines n'ont qu'une faible circulation dans nombre de localités du pays, toujours est-il qu'elles couvrent ce territoire et peuvent à bref délai familiariser une grande partie de la population du pays entier avec le nom et la nature d'un nouvel article ou d'un article qu'on commence seulement à annoncer et la marque qui le représente.

Le genre du magazine, la manière dont il est fait, dont il est lu et conservé à la maison, en font un médium exceptionnellement bon pour atteindre en général le but de familiariser le public avec la marque de fabrique.

#### Popularisation

Autant que le journal de la famille doit être considéré avec raison comme un médium unique en raison de son influence locale et de la haute estime où on le tient dans la maison et parmi la famille, on doit considérer le magazine comme un médium national qui possède une certaine influence nationale.

Un bon magazine a jusqu'à un certain point un caractère national. Il représente dans une certaine mesure l'histoire, l'esprit, les aspirations et les tendances intellectuelles de tout le pays. Il soutient le progrès de la nation et est d'autant plus populaire qu'il reflète mieux l'esprit national.

En raison de la position unique qu'il occupe dans notre littérature, il peut contribuer dans une large mesure à la popularisation d'un article méritant la confiance du public.

#### M. POINCARÉ EN ANGLETERRE

La récente visite du Président de la République Française à Sa Majesté Georges V d'Angleterre, n'a été en définitive qu'une nouvelle affirmation de l'entente cordiale très étroite qui existe entre les deux pays.

L fait que durant les fêtes officielles qui ont eu lieu en cette occasion, le Roi et le Président se sont fait accompagner de leurs ambassadeurs, a fait dire à la presse de tous les pays que d'importants développements politiques marqueraient cette visite du Président Poincaré. Il n'en a rien été. Nous pouvons donc conclure en toute sécurité que l'entente cordiale établie par le feu roi Edouard VII est plus vivace que jamais et qu'elle assure la paix entre les grandes nations de l'Europe pour un temps indéterminé.

L'Allemagne, dans ces conditions, n'est aucunement à craindre. Quoiqu'il en paraisse à la surface, l'Empereur Guillaume est un admirateur de la France et, si de temps à autre il éprouve le besoin de faire sonner le sabre dans le fourreau, c'est par pure diplomatie et pour tenir en respect la meute des socialistes qui ne voudraient rien moins que le descendre du trône.

L'univers peut dormir tranquille, aussi longtemps que la France et l'Angleterre continueront à s'entendre, et ce n'est

vraiment pas la peine de dépenser en armements superflus, l'argent fourni par les peuples qui ne demandent qu'à le voir servir au développement commercial et industriel de leur patrie respective.

#### LE COMMERCE DU CANADA

Lors de la convention des banquiers tenue récemment à Ottawa M. James J. Hill a fait les remarques suivantes : " On a l'habitude de penser et de dire que l'Europe est le meilleur client des Etats-Unis ; en autant que cela concerne la Grande-Bretagne, c'est une vérité ; mais la Puissance du Canada est de beaucoup notre meilleur second client. Nous avons les statistiques couvrant les dix premiers mois de l'année fiscale commencée en juillet dernier. Durant cette période, nos exportations dans le Royaume-Uni ont atteint \$524,000,000 ; en Allemagne, \$291,000,000 ; en France, \$131,000,000 ; au Canada, \$338,000,000, et dans l'Europe entière, \$1,294,000,000. Aucun autre pays que la Grande-Bretagne et l'Allemagne n'approche le Canada au point de vue des achats sur le marché des Etats-Unis. Ses achats dépassent d'un septième ceux de l'Allemagne et représentent 26 pour cent de ceux de tous les pays d'Europe réunis.

Considérés comme ensemble, ces chiffres sont impressionnants.

Des exportations totales du Canada en 1912, les Etats-Unis se sont portés acquéreurs pour plus de 38 pour cent. La plupart des produits miniers exportés par le Canada vont aux Etats-Unis, de même que les produits forestiers et manufacturiers et un tiers du rendement des pêcheries. Ce commerce dans toutes ses branches est destiné à progresser encore plus rapidement d'ici quelques années grâce aux changements de tarif proposés par le gouvernement américain. Cette progression dépassera tout ce dont on a été témoin depuis cinquante ans. Le développement du commerce entre les deux pays voisins n'est pas dû à une question de sentiment ni à aucune condition de favoritisme, mais parce que les intérêts généraux et communs l'exigent dans la plupart des transactions commerciales. Et rien ne peut renverser ni détruire en aucune façon ces conditions que la nature elle-même a créées.

Durant des années, le peuple des Etats-Unis a cru que le commerce sud-américain était son meilleur actif. On l'a chanté sur tous les tons. L'un des principaux arguments à l'appui de la dépense de plusieurs millions de dollars pour le creusement d'un canal sur l'isthme de Panama a été la valeur présumée de ce canal comme facteur commercial avec les républiques du sud. Eh ! bien, durant les dix derniers mois de l'année fiscale, si notre commerce avec le Canada s'est chiffré par \$338,000,000, celui avec l'Amérique du Sud toute entière s'est élevé à \$122,000,000, soit un peu plus d'un tiers de ce montant. Ajoutez-y Cuba et le Mexique et vous obtenez un total de \$227,600,000, ce qui représente environ deux tiers du total avec le Canada.

Jetez le filet encore plus loin et prenez les deux continents d'Amérique depuis le cercle Arctique au nord jusqu'au cap Horn au sud ; ajoutez-y Cuba et les Indes Occidentales de façon à englober tout entre les deux océans. Durant les dix mois expirés nous avons fait sur tout ce territoire un chiffre d'affaires de \$630,000,000, dont 54 pour cent créditable au Canada.

Il m'a semblé qu'un fait d'une aussi haute valeur pour les deux pays méritait une mention spéciale lorsque nous nous sommes trouvés réunis pour faire l'inventaire du présent et de l'avenir."