

train d'agrandir nos usines et nous pensons pouvoir satisfaire une bonne part des demandes qui nous sont faites.

Cette jeune industrie canadienne a aussi donné un bon exemple à ses ainées dans la manière de se procurer de la matière première. Jusqu'à il y a peu d'année les usines de la Canadian Bronze Powder dépendaient de l'Europe pour la plupart de leurs fournitures de matières premières. Les efforts de la compagnie se portèrent à chercher à obtenir cette matière première au Canada. Efforts couronnés de succès d'ailleurs, car à présent presque tout se fait à l'usine de Valleyfield et à peu près toutes les matières premières proviennent du Canada. On peut dire que cette industrie canadienne se soutient pratiquement par elle-même, ce qui offre un grand avantage surtout dans les conditions présentes.

Travail sans interruptions dans les dix usines de Penman.

Les conditions industrielles créées par la guerre auront stimulé l'activité dans les dix usines contrôlées par Penman's Limited, manufacturiers de bas et chaussettes, de sous-vêtements, de couvertures de lits, etc. Résumant les points marquants de la situation, M. I. Bonner, gérant général de la compagnie, disait:

"Les perspectives d'affaires pour le commerce de bas et chaussettes sont des plus brillantes. Le fait que l'importation allemande et autrichienne de ces lignes se trouve arrêtée, nous vaudra une plus grosse demande pour les lignes-types faites par les manufacturiers canadiens. Penman's Limited s'est déjà ressentie de l'augmentation de la demande qui montera encore certainement."

Le commerce de sous-vêtements est florissant, comparativement à ce qu'il fut pendant les huit derniers mois. Au demeurant, la demande est encore au-dessous de ce qu'elle était dans les années précédentes, mais elle ne tardera pas à revenir à niveau."

Il y a 2,300 employés dans les dix usines de Penman's Limited, et ces employés sont assurés d'un emploi continu. Certainement, si la demande extra pour les bas et chaussettes continue, comme ce sera vraisemblablement le cas, le personnel de ces départements devra être augmenté.

Le travail sans interruption des usines Penman signifie une circulation d'un million de dollars par an répartis en salaires sur tous les employés canadiens. Cela signifie encore beaucoup plus, puisque les produits finis d'une année d'opération de ces usines sont d'une valeur de \$4,500,000 et que la plus grande partie de la différence entre cette somme et celle des salaires de \$1,000,000 sera dépensée au Canada en achats de matières premières, en fournitures d'usines, en fret et transport, etc.

Meilleur sentiment dans le commerce.

Que le sentiment dans le commerce soit beaucoup plus ferme et rassuré qu'il y a quatre semaines, c'est l'opinion de beaucoup de commerçants et industriels et entre autres de M. R.-D. Fairbairn, président de R. D. Fairbairn Company, Limited, manufacturiers de vêtements et articles de fantaisie.

M. Fairbairn pense que les manufacturiers du Canada ont entre leurs mains l'opportunité de bonnes affaires pour les usines canadiennes. "Les affaires se présentent à nous, disait M. Fairbairn, si nous faisons seulement un pas pour aller à leur rencontre. La dépression dont souffrait le commerce avant la guerre n'a certainement pas augmenté, et en général, les manufacturiers peuvent être assurés de bonnes affaires, pourvu qu'ils fassent deux choses: qu'ils annoncent et qu'ils poussent le département de vente à sa limite d'efficacité." Se rapportant à ses propres affaires, M. Fairbairn pense qu'il ne sera pas contraint de diminuer les heures de travail, de remercier des employés ou de couper les salaires

pour cause de guerre. Au contraire, le personnel actuel est légèrement augmenté. Cette activité soutenue n'est pas due à un mouvement de concurrence, mais à une demande suivie de tout le pays.

"Nous sommes absolument confiants," disait M. Fairbairn, qu'avec les affaires qu'il y aura à faire ici, les manufacturiers n'auront aucune excuse d'écourter leur production. Les gens ont besoin de se vêtir; nos fermiers obtiennent de bons prix pour leurs produits, et les \$450,000,000 représentés par notre commerce d'exportation pour cette année devront aller et venir. Le commerce général du pays doit nécessairement non seulement se maintenir, mais augmenter de façon appréciable."

Double équipe d'employés aux usines Mercury.

La guerre n'a pas eu une action déprimante sur les affaires, ou un effet de réduction de la production pour les usines Mercury, d'Hamilton, où se font les bas et chaussettes et les sous-vêtements. Bien au contraire, il y a eu une augmentation appréciable dans les commandes des réassortiments et une augmentation semblable est prévue pour les ordres pour articles de la prochaine saison. Nuit et jour, des équipes sont employées et tout laisse à penser que ce travail intensif n'est pas prêt de s'arrêter.

Les usines Mercury de même que les autres manufacturiers canadiens bénéficient de l'arrêt des importations d'Allemagne et d'Autriche au Canada. Pendant l'année fiscale prenant fin au 31 mars 1914, les importations de bas et chaussettes d'Allemagne au Canada s'élèveront à plus d'un demi million de dollars.

L'Autriche-Hongrie aussi s'assurait une part du commerce canadien de bas et chaussettes. Les manufacturiers de bas et chaussettes du Canada ont actuellement une opportunité excellente de s'assurer le commerce fait précédemment par l'Allemagne et l'Autriche-Hongrie.

Il y a une autre opportunité pour les manufacturiers canadiens de bas et chaussettes d'augmenter leurs affaires du fait de la réduction des importations de ces lignes des Etats-Unis. Nos voisins se trouvent en effet dans le même cas que nous; ils recevaient de grosses quantités de bas et chaussettes d'Allemagne. Ces importations étant suspendues, les manufacturiers auront une grosse augmentation dans la demande intérieure et pour y répondre devront réduire leurs exportations au Canada.

L'activité des affaires en boîtes en papier est une indication favorable de l'activité qui règne dans les autres industries.

Le commerce de boîtes en papier est généralement un bon baromètre des conditions d'affaires parce qu'il reflète immédiatement toute augmentation marquée ou toute décroissance dans les commandes d'envoi des articles qui sont expédiés dans des boîtes en papier. Il est donc encourageant d'apprendre que les manufacturiers de boîtes en papier du pays sont en pleine activité depuis que la guerre est commencée.

La Rudd Paper Box Company, par exemple, a augmenté son personnel d'environ 20 pour cent depuis la déclaration de guerre et en outre, les employés dans quelques départements font des heures supplémentaires plusieurs soirs par semaine. Cette compagnie affirme que les ordres qu'elle a reçus des manufacturiers depuis que la guerre sévit marquent une augmentation importante sur les six mois précédents. Un de ses clients, un manufacturier de produits alimentaires, a plus que doublé son ordre courant de 200,000 boîtes par mois. Un autre client a commandé 65,000 canistres pour fourniture de trois mois au lieu de son ordre habituel de 7,500 canistres par