que les consommateurs non producteurs. Du reste, cette hausse ne met pas en danger la capacité d'exportation parce que les manufacturiers des autres pays souffrent encore bien plus du manque de matières premières et de la hausse générale des prix.

Le manque de cuivre, de fer, de laine, etc., dû à l'épuisement des stocks et au manque de la main-d'œuvre nécessaire pour recréer ces stocks existe autant dans les autres pays qu'au Canada.

La grande majorité des manufacturiers européens souffrent plus que nous du manque des matières premières. Quant à la main-d'œuvre, l'Europe en manque totalement en raison de l'énorme demande des industries de guerre.

Voilà quelques-unes des réflexions qui viennent à l'esprit de notre population à l'heure présente en ce qui concerne la situation actuelle, et si nous jetons un regard vers l'horizon nous ne manquons pas non plus de nous livrer à des raisonnements dont l'avenir seul pourra nous dire la justesse et la valeur. Quelle sera notre situation économique après la guerre?

Notre énorme exportation, causée principalement par une augmentation de la demande et une diminution de l'offre que la guerre a occasionnées dans beaucoup de pays, diminuera nécessairement de beaucoup après la guerre. La demande diminuera et l'offre augmentera sur les lieux de la consommation. De même, nos exportations dans les pays en dehors de la zone de guerre déclineront inévitablement, elles aussi, car la concurrence de l'Europe sur ces marchés renaîtra lentement, mais sûrement. Même en dehors de nos exportations des munitions, il y aura certainement, après la guerre, une grande diminution de notre exportation en général, parce que la production des articles de paix augmentera dans tous les autres pays du monde. Nous serons obligés de faire des réajustements pour arriver, si possible, à maintenir les avantages acquis, mais il nous sera absolument impossible de maintenir le volume de notre exportation présente. Il vaut mieux ne pas se faire illusion à cet égard.

Et c'est, en vue de cette dépression passagère que nous devons nous armer, économiquement à présent que nous jouissons d'une prospérité enviable et qu'il nous est possible de nous orienter vers le progrès futur, par le progrès même qui nous favorise actuellement.

LES BIENFAITS DE L'INFORMATION

Toute personne dans le commerce doit, si elle veut se maintenir et progresser, avoir au moins une source d'informations générales où puiser journallement pour la guider dans l'art difficile du négoce et dans le respect des lois commerciales du pays.

Le plus courant de ces médiums d'information et le plus utile incontestablement est le journal de commerce dont la lecture constitue à la fois une instruction précieuse, un repos bienfaisant et une source d'informations indispensable à la bonne marche des affaires.

Le commerçant qui se dit pouvoir se passer de la lecture d'une feuille commerciale quelle qu'elle soit est un homme gonflé de prétentions qui n'a jamais su discerner les avantages de cet organe où il peut puiser non seulement des conseils, mais aussi acquérir la connaissance exacte et sans cesse changeante des prix du marché. Il est un proverbe qui dit: "On apprend à tous âges". On pourrait ajouter: on apprend à tous

instants, et nul ne devrait laisser échapper l'occasion de puiser du savoir dans les journaux commerciaux d'une lecture facile et remplis d'une information que l'on pourrait qualifier d'indispensable. Peut-on franchement concevoir que certaines personnes aient l'esprit assez étroit pour excuser du prétexte d'économie le défaut d'abonnement à un journal du commerce. Belle économie, en effet, que celle qui pour épargner une souscription de 2½ dollars, vous prive des nouvelles commerciales et surtout des renseignements relatifs à la fluctuation des prix et vous fait perdre par le fait même des centaines de dollars au cours de l'année.

Combien de personnes se sont plaintes ces derniers mois, d'avoir été prises par le système de primes dénommé "mileage scrip" et d'y avoir perdu du temps, de l'argent et même des clients, sans compter qu'elles se trouvaient en contravention avec la loi. Beaucoup de marchands ont regretté amèrement, dans ce cas particulier de n'avoir pas profité de l'information qui les eût éloignés de cette aventure, cause d'ennuis et de pertes multiples et ils ont compris combien la lecture des articles écrits dans le Prix Courant à ce propos aurait pu leur être utile. Ce n'est là qu'un exemple entre mille, mais il souligne d'une façon évidente la nécessité qu'il y a pour le marchand soucieux de progrès, de suivre avec intérêt le cours des événements commerciaux relatés et commentés dans un bon journal de commerce.

UN ABUS FACILE A REPRIMER

Le principe de coopération qui doit régner parmi les classes commerciales ne doit pas seulement se manifester dans les rapports de patron à patron, mais aussi doit avoir son application courante dans les relations qui existent entre le marchand de gros et le marchand détaillant. Il est mille petits détails où ce sentiment d'entraide mutuelle pourrait prendre place et donner un ton de courtoise condescendance aux rapports de ces deux classes commerciales bien distinctes que forment le grossiste et le détaillant. Malheureusement, il n'en est pas toujours ainsi dans la pratique et l'on voit parfois d'une part, des marchands de gros manquer de courtoisie envers des marchands-détaillants et trop souvent des marchands de détail se montrer d'une exigence inhumaine envers leurs fournisseurs. Comme il serait facile pourtant d'arranger les choses en y mettant un peu du sien de part et d'autre!

Il est regrettable que certains marchands-détaillants se montrent véritablement intransigents à l'égard des livreurs par exemple. Les maisons de gros ont, en général, une équipe très serviable d'hommes de livraison qui ne rechignent pas devant la besogne et ont pour principe de donner satisfaction aux clients.

Mais ce n'est pas une raison pour que certains marchands-détaillants les astreignent à des tâches au-dessus de leurs forces ou leur fassent perdre leur temps en compliquant inutilement leur travail. On a vu des détaillants forcer des livreurs à nettoyer la neige de leur cour pour pouvoir y faire entrer des chargements; d'autres obliger des livreurs à monter aux deuxième ou troisième étage de leur maison des charges considérables. Il y a là un abus certain qu'il serait bon de voir disparaître dans l'intérêt du commerce.