

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailliers du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

ABONNEMENT: Montréal et Banlieue, \$2.50 }
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.
Union Postale, - Frs. 20.00 }

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto: Edifica Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.

Bureau de New-York: Tribune Bldg., William D Ward, représentant

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année. A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 25 Septembre 1914.

Vol. XLVII — No 39.

L'INDUSTRIE CANADIENNE EN PLEINE ACTIVITE

L'activité commerciale et industrielle a repris son cours normal, bien mieux, elle a eu un regain appréciable que nous avions d'ailleurs prévu et dont l'effet bienfaisant se répand sur tout le Canada. Des nouvelles nous arrivent de partout nous faisant part de la reprise du travail dans les usines qui avaient fermé leurs portes momentanément, les commerçants qui avaient entonné des lamentations désespérées se sont tus, alors que beaucoup ne se cachent pas pour manifester leur satisfaction des conditions moins dures et des perspectives rassurantes qui s'offrent à nous. Cette encourageante constatation doit affermir notre confiance dans les forces vitales de la puissance canadienne, dans l'équilibre de notre système économique, et dans les hommes de la finance, du commerce et de l'industrie, dont l'énergie tenace et l'initiative éveillée savent faire face froidement aux situations les plus graves et les plus inquiétantes. Ce n'est pas encore cette fois que le Canada fera faillite, comme se plaisait à le prédire à chaque époque difficile, les faiseurs de crises et de dépressions.

D'un mouvement ferme et résolu, avec ensemble et calme, les manufacturiers du Dominion ont laissé passer l'orage du premier moment, puis ils ont repris leur marche en avant, cherchant à découvrir dans la situation créée par la guerre des opportunités d'affaires et d'extension. La plupart y ont réussi, ils ont enquêté d'abord comme nous l'avons fait nous-mêmes sur les possibilités fournies par la suspension des importations allemandes et la raréfaction des articles d'importation des autres pays en guerre, puis ils se sont organisés pour en avoir le profit et par là même en faire bénéficier le Canada et les Canadiens. C'est de la bonne tactique, louable, nécessaire, bienfaitrice et qui sera suivie de résultats merveilleux.

Les commerçants et industriels qui agissent ainsi font leur devoir, non pas de ces devoirs forcés, imposés, auxquels on ne peut se soustraire, mais de ces devoirs qu'on accomplit volontairement, individuellement, dans un esprit national et patriotique.

Sans doute, ils vont encore avoir à lutter, à s'arc-bouter pour de nouveaux efforts, de nouvelles tentatives, des essais multiples, des mises en mouvement d'idées, mais ils vont le faire résolument avec la certitude du résultat final et ainsi nous n'aurons pas à déplorer un arrêt économique qui aurait pu nous désorganiser et nous terrasser.

Détaillants, marchands en gros, manufacturiers, allons tous de l'avant, le moment est propice pour une incursion dans le domaine de l'amélioration, du perfectionnement, de l'extension. Celui qui ne profite pas de l'heure présente laisse peut-être passer à tout jamais sa chance de succès; le pro-

ducteur canadien ne saurait avoir une occasion plus favorable d'annoncer ses produits et de les vendre partout, ici comme ailleurs, car la demande ne peut manquer de lui venir, grossie des besoins créés par la disette de production des pays affectés par la guerre et par le défaut d'importations des sources les plus abondantes.

Nous, qui avons entrepris une véritable campagne en faveur de cette émulation, de ce réveil commercial, de cette manifestation de notre énergie économique, nous sommes heureux de voir que nos vues optimistes commencent à se réaliser et que les quelques informations obtenues reflètent le sentiment le plus rassurant, le plus satisfaisant qui soit et indiquent sans conteste possible l'état de bonne santé dont jouit notre corps industriel et commercial.

A l'assaut du commerce allemand.

Une des plus petites manufactures du Canada, la R. E. Thorne & Co., de Montréal et Valleyfield, a adopté une politique offensive, vues les conditions industrielles actuelles, politique qui devrait bien être suivie par les autres manufactures canadiennes de plus grosse capacité.

Cette compagnie tient en opération les usines de la Canadian Bronze Powder qui fournit la plus grande partie de la consommation canadienne de poudres de bronze, de peintures d'or, et de liquides bronzés, et répond à une partie de la demande du Royaume-Uni pour ces articles. L'Allemagne fut la concurrente principale de cette compagnie tant au Canada qu'en Angleterre et actuellement cette maison fait de sérieux efforts pour s'assurer le commerce autrefois accaparé dans ces deux pays par l'Allemagne. Alors qu'un des membres de cette maison reste au Canada pour diriger ces efforts ici, au pays, un autre est à l'heure présente sur l'Atlantique, faisant route pour l'Angleterre dans le but d'y faire une importante campagne agressive contre les produits allemands.

En ce moment, pour faire face aux commandes qui ont déjà augmenté dans d'importantes proportions, des équipes doubles d'ouvriers travaillent dans les usines de la compagnie à Valleyfield. Si les perspectives de la compagnie, en ce qui concerne l'extension de leurs affaires en Angleterre, se réalisent, elle devra encore augmenter son personnel.

Interviewé avant son départ pour l'Angleterre, M. R. E. Thorne disait: Nous avons reçu beaucoup de demandes d'information de toutes les parties de l'Angleterre, pour nos produits, et nous pensons en conséquence que notre volume d'affaires va augmenter considérablement. Nous sommes en