

Ils sont très nombreux, sont assurés à des taux beaucoup moindres que ceux payés par les Anglais et peuvent par conséquent faire le transport à meilleur marché.

Maintenant qu'il est reconnu que la route du St-Laurent, de Montréal jusqu'à l'océan, est la plus éclairée et la plus sûre route maritime intérieure dans le monde entier. Il n'y a aucune raison pour que les anglais maintiennent leurs taux d'assurances actuels. Si les conditions présentes sont maintenues, les navires anglais ne pourront faire concurrence à leurs rivaux de la Suède et de la Norvège et perdront notre commerce.

Plusieurs incendies se sont déclarés dans le port et sur les quais au cours de la saison. Le remorqueur St-Pierre, équipé à cette fin, fit un bon service et aida beaucoup les pompiers à se rendre maîtres des flammes.

Une autre question importante et qui est intimement liée à celle de la réduction des taux d'assurance, est celle de l'établissement d'une cale sèche. Nous n'avons actuellement que celle de Lévis. Bien qu'elle ait rendu déjà d'immenses services, ses dimensions sont insuffisantes pour faire les grosses réparations aux navires qui sillonnent maintenant les eaux du St-Laurent. De fait, nous devrions aujourd'hui avoir deux cales sèches.

Les commissaires espèrent que l'une d'elles sera bientôt construite.

Pendant cette dernière saison sont passés par notre route fluviale deux cargaisons de 6,000 tonnes chacune en destination des états de l'ouest et venant des ports de l'Amérique du Sud. La route du St-Laurent offre ainsi l'avantage de mettre à la disposition des habitants du Sud une route maritime sans interruption jusque dans le cœur de l'Amérique du Nord.

Les revenus du port pour l'année 1908 ont été de \$386,867.28, une diminution de \$17,407.28 sur l'année précédente.

Le revenu provenant de l'élévateur à grain a été de \$45,352.56, augmentation de \$38,260.93 sur l'année précédente. Les dépenses se sont élevées à \$65,104.93.

Pour sept des nouveaux hangars permanents, on a retiré un loyer de \$29,500, augmentation de \$14,900.

Les recettes provenant de la manutention des wagons se sont élevées à \$68,343.45, diminution de \$3,472.48.

Personnel

—M. W. C. Wonham, de MM. Walter R. Wonham & Sons, est de retour à Montréal, après avoir passé plusieurs jours à Walkerville, Ont. où avait lieu la réunion des divers représentants de MM. Hiram Walker & Sons, Ltd.

La publicité, c'est la multiplication des ventes

LES PERTES DANS LES MAGASINS DE DETAIL

Il y a trois choses importantes qui contribuent à la faillite:

Premièrement. Ignorance des dépenses générales du magasin; par conséquent, ignorance du prix que le marchand doit exiger pour ses marchandises afin d'être certain de les vendre à profit.

Deuxièmement. Omission de marquer les prix de chaque article ou de la demi-douzaine d'articles, suivant la nature des marchandises et de maintenir alors des prix exacts; quand ces prix sont bien marqués, il est presque impossible qu'un employé fasse une erreur et vende une marchandise à un prix trop bas.

Troisièmement. Manque de connaissance des marchandises qui rapportent ou qui ne rapportent pas de profit et de la proportion des ventes totales qui ne sont pas profitables; manque de connaissance de la manière dont on doit changer les articles non profitables pour d'autres qui rapportent du profit.

Quatrièmement. Manque de personnel, ce qui empêche le marchand d'étudier les conditions du marché et de former des plans pour augmenter ses affaires.

Cinquièmement. Achats trop considérables qui ont pour résultat de réduire le crédit et d'occasionner des pertes de profit sous forme d'escompte, parce que le commerçant achète plus de marchandises qu'il n'en peut payer au comptant et parce que ces marchandises lui coûtent davantage, étant achetées à plus long terme, que si ce commerçant était resté en situation de les payer au comptant et de profiter d'un escompte. Le marchand qui fait des achats trop considérables ne se rend pas compte que des affaires, pour une valeur d'un dollar, ne peuvent être faites pour moins que le double de cette somme, au comptant ou à crédit.

Pour mettre bon ordre à la première de ces pertes, il est nécessaire de connaître exactement le montant des dépenses du magasin. Rien ne doit être négligé. Le prix des articles doit figurer exactement dans les livres, sans négliger le prix de revient du papier d'emballage et de la ficelle employée pour attacher les paquets. Voici d'autres questions à considérer: Il ne faut pas perdre plus d'un pour cent sur les comptes arriérés; il faudrait compter sur six pour cent d'intérêt pour le capital placé.

Quand tout a été bien compté, il y a encore une crainte qu'on ne commette une erreur plus grave en omettant de chiffrer le pourcentage nécessaire dont il faut augmenter les ventes au lieu d'indiquer le prix que les marchandises coûtent. Une erreur que font beaucoup de marchands consiste à augmenter de quinze pour cent le prix qu'ils ont payé pour leurs marchandises et à se figurer

qu'ils font un profit de quinze pour cent sur leurs ventes. Il faudrait ajouter à cela au moins cinq pour cent.

Pour qu'un marchand soit certain de faire de bonnes affaires, il faut qu'il ait une connaissance exacte des prix de revient des marchandises et des dépenses de son établissement. A tous les autres points de vue, les affaires peuvent être conduites correctement et avec soin; mais si on ne remédie pas à la première perte, celle-ci entraîne la faillite.

POUR BIEN TRAVAILLER

Un physiologiste français connu, M. Ferré, s'est demandé si on travaille mieux debout qu'assis, et si d'autre part, comme on le dit, on fait bien de se reposer pour mieux travailler ensuite.

On sait que dans une foule de métiers, ouvriers, artisans ou artistes, détestent demeurer assis quand ils ont à effectuer un travail qui demande de l'application, de la légèreté de main, une habileté ou un soin spécial; et il semble réellement qu'on a plus d'indépendance de mouvements dans cette position. Or, M. Ferré a effectivement constaté que le travail fait quand on est debout est d'un dixième supérieur au travail que l'on fait assis, au point de vue de l'effort musculaire que l'on peut fournir: seule chose à peu près possible à mesurer physiquement. Et cette puissance supérieure de travail se maintient très longtemps; mais il va de soi que l'homme debout, quand il arrive à la fatigue, est beaucoup plus las que l'homme qui est demeuré assis.

C'est également une tradition chez les ouvriers, et aussi chez les écoliers, les professeurs et les patrons d'ateliers, que le travail du lundi matin est pénible, mauvais, qu'il faut une sorte de mise en train, que l'arrêt très prolongé du dimanche repose certainement, mais qu'il fait pour ainsi dire perdre l'habitude du travail. Or, à aussi les traditions ou ce qu'on appelait parfois des préjugés, sont pleinement confirmées par les expériences de M. Ferré, qui ont prouvé qu'un arrêt très prolongé entraîne ensuite une diminution de la puissance de travail par rapport à ce qu'elle était avant l'arrêt; tout au contraire, un arrêt de cinq à dix minutes seulement est suivi d'un accroissement très sensible de la puissance musculaire. On devrait en déduire dans la pratique qu'il vaut mieux s'arrêter fréquemment pour peu de temps, que rarement en faisant durer la période de repos. Ces expériences confirment l'excellente coutume que l'on a, dans les marches militaires, de ne pas faire souvent une longue halte.

Les personnes répondant aux annonceurs voudront bien mentionner qu'elles ont vu leur annonce dans "LE PRIX COURANT."