demeure pas moins qu'une bonne partie de ce profit est encore dehors à la clôture de l'exercice, sous forme de comptes dûs, ce qui n'empêche pas le gouvernement d'exiger en bon argent sonnante sa part du profit que réalisera plus tard le détaillant, une fois toutes ses créances rentrées.

Et puis le marchand-détaillant ne pense pas comme les grosses corporations à s'inscrire sur la liste des salaires pour un gros montant et il se trouve souvent à donner en taxes le plus clair des appointements qu'il a gagnés par son labeur dans sa propre maison.

Il y a là — semble-t-il — une injustice dans l'application de la loi frappant le commerce de détail d'une taxe sur ses profits au-dessus d'un certain pourcentage, et il serait bon que la question fut discutée sérieusement par les marchands et que le cas soit soumis loyalement à nos gouvernants.

LA HAUSSE DE LA FARINE

La farine du Manitoba haussait la semaine passée de 20 centins dans toutes les qualités. Celle d'Ontario était aussi en augmentation de 10 centins. Ces mouvements sont intéressants à noter, venant à une heure où l'on prétend que le prix de la farine n'est pas assez élevé pour motiver l'augmentation du prix du pain. Quiconque a suivi soigneusement les fluctuations du marché du blé ne peut prévoir jusqu'à quel degré il montera et par conséquent jusqu'où ira la farine. Un meunier des plus en vue disait la semaine passée que, selon lui, la farine serait à \$10.00 le baril, cet hiver. C'est peut-être un peu prématuré, mais la chose est en somme possible. Par petits lots, les premières patentes du Manitoba se vendent à présent \$9.00.

Le contraste des prix de cette année avec ceux de l'an passé est comme suit: au 28 septembre 1915 les premières patentes étaient cotées \$5.75, la farine de blé d'hiver de l'Ontario valait \$4.70. Aujourd'hui ces mêmes denrées sont respectivement de \$8.80 et \$6.35.

LES "TRUSTS" DES DENREES ALIMENTAIRES

Il appert, d'après les déclarations de M. J.-M.-A. Biron, surintendant des marchés publics à Montréal, que certaines organisations financières ont formé de véritables "trusts" pour obliger les cultivateurs à augmenter exagérément les prix de la plupart des denrées alimentaires.

Pour les pommes de terre, par exemple, M. Biron déclare qu'il a la preuve certaine de l'existence d'un puissant "trust" des pommes de terre actuellement en opération, tandis que d'autres sont en voie de formation pour s'assurer le contrôle des ventes de beurre, des oeufs et d'une bonne partie des légumes.

Les procédés de ces organisations consistent à envoyer des agents à travers la province, qui passent avec les producteurs des contrats écrits par lesquels ils se réservent en considération des prix stipulés, le droit de vendre à l'acheteur la récolte entière du contractant. En règle générale, les cultivateurs obtiennent de bons prix pour leurs articles et en conséquence acquiescent volontiers aux offres qui leur sont faites par ces agents.

On conçoit aisément que cette pratique n'est pas sans jouer un rôle prépondérant dans l'augmentation du

coût de la vie, car la question du coût de la vie dépend de la quantité d'approvisionnement et de la demande. Les "trusts", particulièrement celui des pommes de terre, s'arrangent pour que l'approvisionnement n'exède jamais la demande en trop grande quantité, c'est ainsi que l'an passé nombre de chars de pommes de terre n'ont pu être utilisés pour la consommation par suite des obstacles apportés par les "trusts" soucieux de maintenir le prix élevé du stock qu'ils détenaient. Certes, il y a là un abus à réprimer et les autorités auxquelles incombe ce devoir, ne devraient pas manquer de faire leur part dans la solution du problème du haut coût de la vie, en mettant un terme à ces accaparements dont le public subit fatalement les pénibles effets.

UN BUREAU D'EDUCATION COMMERCIALE

Le privilège du plus fort est d'aider le plus faible. La "National Wholesale Grocers' Association" des Etats-Unis met ce principe en action en plaçant son bureau éducationnel au service des détaillants et des marchands de gros. Dans un récent bulletin, elle pointe la menace qui se dresse devant le détaillant du fait des magasins à succursales multiples, des maisons faisant affaires par correspondance, des compagnies de timbres de commerce et autres agences de ce genre.

Elle dit: "Ces différentes institutions ont été le résultat d'une demande publique qui doit être rencontrée par l'adoption de méthodes similaires ou par la création d'autres demandes qui puissent être rencontrées sur une base loyale et conforme aux principes du commerce honnête." En plaçant son département d'éducation au service du détaillant, l'Association espère que beaucoup peut être fait pour combattre la menace mentionnée.

Le détaillant et le marchand de gros ont un intérêt mutuel en jeu. Ce qui atteint les premiers, atteint les seconds. La coopération entre ces deux branches du commerce n'est pas seulement désirable, elle est nécessaire et indispensable.

La question de savoir comment faire face aux maisons vendant par correspondance et aux compagnies de timbres de commerce doit être discutée systématiquement entre marchands de gros et détaillants dans des assemblées fréquentes et des échanges de lettres courants. C'est en agissant ainsi en communauté d'idées avec les marchands de gros que les détaillants arriveront à porter de sérieux coups aux organisations dont l'existence porte une si cruelle atteinte au commerce légitime de détail et par le fait, au commerce de gros.

LE CALCUL CORRECT DES PROFITS

On sait que depuis dix ans, le prix des oeufs, du beurre et du fromage a augmenté considérablement. Ceci soulève la question de savoir si oui ou non les épiciers se rendent compte qu'ils doivent tenir compte de la hausse dans le calcul du pourcentage de leurs profits.

Le beurre se vendait au commerce 21½ cents en 1906. Si l'épicier établissait son calcul sur un certain nombre de centins de profit, comme beaucoup le font, il obtenait un certain pourcentage. Disons par exemple, qu'en vendant avec 4 centins ajoutés, il faisait 19 pour cent de profit. S'il achète aujourd'hui le beurre