

LE COMMERCE CANADIEN

du fromage s'est plutôt tenu ferme et élevé. Aujourd'hui, le producteur de lait a plus d'intérêt à convertir son lait en fromage qu'en beurre; le beurre lui donne de 30 à 40c par 100 lbs de lait de moins que le fromage; aussi, la plupart des crémeries ayant l'outillage voulu pour fabriquer indistinctement du beurre et du fromage, cessent-elles les unes après les autres la fabrication du beurre pour ne produire que du fromage.

Ce n'est pas nous qui blâmerons les patrons des crémeries de rechercher avant tout leur intérêt en produisant de préférence l'article qui leur laisse le plus de profit.

On a pu regretter jusqu'ici que nous ne fournissions pas plus de beurre à la Grande-Bretagne et on se demande actuellement si nos exportations de beurre ne vont pas tomber cette année à rien ou à presque rien. On n'était déjà pas satisfait du chiffre des importations de beurre canadien dans le Royaume-Uni, qui n'ont atteint que 7 p.c. de la quantité totale de beurre qu'importent les marchés anglais et on dit à nos fabricants que nous avons à redoubler nos efforts pour occuper la place qui devrait nous appartenir dans le commerce des beurres de la Grande-Bretagne. On a souvent signalé l'exemple du Danemark et de la Sibirie qui peu à peu se sont emparés des marchés anglais et dit que nous devrions suivre les traces de ces deux pays.

Nous ferons d'abord remarquer que ces deux pays se sont livrés exclusivement, sous le rapport de l'industrie laitière, à la production du beurre pour le marché de la Grande-Bretagne, tandis que nos efforts se sont principalement dirigés du côté de la fabrication du fromage pour laquelle nous n'avons pour ainsi dire pas de concurrent.

Pourquoi, dans ces conditions et tant que nous ne produisons pas plus de fromage que les marchés anglais et notre marché local n'en peuvent consommer, pourquoi transformer le lait en beurre plutôt qu'en fromage?

Nous avons vu plus haut que la production du fromage est plus rémunératrice actuellement que celle du beurre, et il en est souvent ainsi. N'est-il donc pas préférable, en ce cas, de faire du fromage pour l'exportation? On peut être certain que les crémeries se mettent à la fabrication du beurre et délaisseront celle du fromage le jour où il leur sera avantageux de faire le changement.

Nous souhaitons, nous aussi, de voir augmenter considérablement nos exportations de beurre, mais pas avant que la production du lait soit assez forte pour que l'exportation du beurre se fasse au détriment de celle du fromage, c'est-à-dire du produit le plus profitable à notre agriculture.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

L'année fiscale se termine maintenant au 31 mars, comme le savent nos lecteurs. L'exercice actuel ne comptera donc que neuf mois. Mais pour permettre des comparaisons au point de vue de notre commerce, le gouvernement a fait dresser les statistiques de nos importations et de nos exportations pendant la dernière période de 12 mois finissant au 31 mars, et celle des 12 mois correspondants de l'année précédente.

Il résulte de ces statistiques préparées par le Département du Commerce et de l'Industrie que, pendant les 12 mois finissant le 31 mars dernier, les exportations totales du Canada ont été de \$272,206,606 en augmentation de \$32,082,963 ou 13½ p. c. et les importations de \$340,734,745 en augmentation de \$60,046,035 ou 22½ p. c.

Le montant total des exportations et des importations a été de \$612,581,351 en augmentation de \$92,128,995. En estimant à six millions d'âmes la population, le commerce extérieur du Canada serait d'un peu plus de \$100 par tête.

Il est à remarquer que nos exportations aux Etats-Unis ont augmenté pendant les douze derniers mois de \$20,145,508 ou 22 1-2 p. c., alors que nos exportations en Grande-Bretagne n'ont augmenté que de \$8,930,931, soit de 7 p. c. D'autre part, les importations de la Grande-Bretagne ont augmenté de \$16,089,287 ou 24 p. c. et celles des Etats-Unis de \$39,791,452 ou 23 1-2 p. c.

Il est fâcheux que la grosse partie de l'augmentation de notre commerce extérieur porte sur les importations et que l'écart entre nos exportations et nos importations soit aussi considérable.

Il est à espérer que, grâce au flot montant de l'immigration et au développement que prennent d'année en année nos divers industries, la balance de notre commerce extérieur tournera rapidement en notre faveur.

La Cie E. D. Marceau, Limitée, attend dans quelques jours un arrivage de thés nouveaux du Japon qui se recommandent par leurs qualités; les thés de première récolte sont, en effet, les plus beaux et les plus fins. Pour en juger les marchands n'ont qu'à demander des échantillons qui leur seront adressés avec plaisir.

En même temps que ces thés nouveaux la Cie E. D. Marceau annonce dans une autre page une occasion exceptionnelle en thés du Japon, de Ceylan et de l'Inde. Nos lecteurs voudront certainement en profiter; les prix les décideront sûrement à acheter.

Nous rappellerons que la Cie E. D. Marceau, Limitée, fait une spécialité des cafés ronds ou moulus purs. Son installation est de premier ordre pour le rôtissage, le triage et le mélange des cafés de toute provenance. C'est la maison de confiance par excellence pour la vente des cafés comme des thés.

La prolongation des temps froids et les conserves

La température excessivement froide que nous avons eue ces jours derniers a fait augmenter considérablement la demande de conserves dans toutes les lignes, principalement dans les fruits et légumes. C'est le moment de passer en revue votre stock de conserves et de combler les vides dans toutes les lignes de conserves, d'ici à la livraison des marchandises du nouvel emballage. La maison Laporte, Martin et Cie, Ltd., est en mesure de répondre à la demande du commerce.

La petite île de Montserrat dans les Antilles était assez inconnue du grand public jusqu'à ce que la Monserrat Company Ltd. l'ait choisie pour en faire son centre d'opération et en ait fait connaître le nom au monde entier en répandant partout ses excellents produits, le Montserrat Lime Juice et ses dérivés.

Cette île est admirablement adaptée à la culture du "Lime tree." Sous son climat merveilleusement égal, sous son ciel toujours bleu, grâce aux pluies bienfaisantes, cet arbre prospère là mieux que partout ailleurs et donne des fruits toute l'année.

Les propriétés du "Lime Juice" contre la goutte, le rhumatisme, le scorbut, sont connues depuis des années; mais autrefois, la récolte se faisait sans soins, les produits étaient souvent adulterés et le résultat était si peu satisfaisant que le public ne consentait à l'accepter que comme remède.

Grâce à ses vastes plantations d'arbres soigneusement sélectionnés, à des procédés industriels modernes, à une incessante préoccupation de la qualité des produits, la Monserrat Co. Ltd. a réussi à mettre sur le marché un article non seulement acceptable pour le malade qui espère en obtenir soulagement, mais encore pour l'homme bien portant qui y trouve un breuvage extrêmement agréable et rafraîchissant, surtout pendant les grandes chaleurs de l'été.

La meilleure preuve du succès obtenu par le "Monserrat Lime Juice" est l'énorme quantité maintenant écoulée par les représentants anglais de la Cie. MM. Evans Sons & Co., de Liverpool, qui précédemment disposaient de 180,000 gallons en douze mois.

Et il convient de dire que la popularité de cet article va tous les jours en grandissant. Nous arrivons aux grandes chaleurs, c'est le moment où le "Monserrat Lime Juice" est le plus en demande; les marchands ne doivent pas oublier qu'ils peuvent se procurer cet excellent produit en s'adressant à la "National Drug & Chemical Co. of Canada, Ltd." 34 rue Gabriel.

Comme nous le disons ailleurs, la Wardburg Starch Co., Limited, a vu la suite de l'augmentation générale des prix des matières premières, avancé les prix de ses différents emballages du sirop de maïs, sous la marque "Crown". Nous appelons en particulier l'attention de nos lecteurs sur le changement de prix des boîtes de 2 livres. L'ancien prix était de \$2.00 par caisse de 2 douzaine de boîtes; ce n'était pas rémunérateur pour les fabricants et il ne laissait pas aux détaillants qui vendaient la boîte à 15c. une marge satisfaisante de profit. En augmentant la boîte 15c. ou 2 boîtes pour \$2.00, les détaillants trouveront maintenant dans la vente des boîtes de 2 livres un profit plus substantiel qu'ils n'avaient avant l'avance dernière.