La Banque de St Stephen était la moins importante de toutes les banques canadiennes incorporées.

LES PROFITS DE L'HOTEL DES MONNAIES

L'Hôtel des Monnaies d'Ottawa a commencé ses opérations le 1er janvier 1908 et a réalisé \$63,857, déduction faite du montant de l'intérêt sur la construction.

Les profits réalisés sur la frappe de l'argent ont été de \$172,244.79 et sur celle des monnaies de bronze de \$21,565.11, et en y ajoutant \$1,148.80 provenant de diverses sources, on arrive au total de \$194,958.70. Les intérêts sur le coût de la construction déduits \$131,101, il reste le profit net indiqué ci-dessus de \$63,857.

LA SAISON DE NAVIGATION

La glace a fait un mouvement dans notre port; avant même ce mouvement on avait constaté que la glace était si peu forte qu'il devenait dangereux de traverser d'une rive à l'autre avec de fortes charges. La descente qui vient de se produire est l'avant-coureur du débarras général qui devra se produire plus tôt que de coutume cette année, selon toutes les apparences.

Le fleuve est libre entre Québec et Trois-Rivières, sauf en quelques endroits où existent de petites battures que ne peuvent atteindre les brise-glaces. Ici, l'eau monte sensiblement et nous permet d'espérer un brusque et rapide départ de la glace, d'autant plus que, grâce au travail du "Montcalm" et du "Lady Grey", la clef habituelle du Cap Rouge ne s'est pas formée.

On nous prédit que la saison de navigation ouvrira dans la première semaine d'avril; acceptons en l'augure.

Les marchands devraient se préparer comme si cette prédiction devait se réaliser et se hâter de passer leurs ordres. Le printemps s'annonce déjà par la douceur de la température.

LA COOPERATION

Une délégation d'ouvriers de Hull et d'Ottawa, au nombre d'environ 400, s'est présentée la semaine dernière au Parlement pour demander le vote des bills sur les Sociétés Coopératives présentées à la Chambre par MM. Harris et Monk.

Sir Wilfrid leur a donné le conseil de former un sous-comité pour veiller à leurs propres intérêts au moment où les bills seront discutés au Comité des Banques et du Commerce.

L'Hon. Rodolphe Lemieux s'est montré très sympathique aux délégués. On connaît les vues du ministre du Travail, M. MacKenzie King, qui est un fervent partisan de la Coopération. Néanmoins, ce dernier a dit aux délégués de ne pas se montrer trop confiants, car il a fallu combattre pendant 60 ans en Angleterre pour réussir à y établir la coopération.

En somme, le gouvernement se range plutôt du côté des gros bataillons en se montrant plus sympathique à la contre-manifestation des ouvriers qu'à la manifestation des commerçants.

Les ouvriers seraient moins ardents à réclamer le vote des lois coopératives, s'ils comprenaient mieux le prix des privilèges qu'ils réclament pour des Sociétés qui ne leur feront aucun crédit dans les jours de maladie ou de chômage.

PROMOTION

M. Kleckowski, ancien consul-général de France au Canada, qui a laissé à Montréal le meilleur souvenir de son passage parmi nous, a été appelé par la confiance dont il jouit auprès de son gouvernement à la haute position de ministre plénipotentiaire de France au Brésil.

Les nombreux amis que M. Kleckowski comptent au Canada se réjouiront de son avancement dans la carrière diplomatique.

BANQUET EN L'HONNEUR DE M. PREFONTAINE

Un banquet a été offert jeudi, 3 mars, à M. Isaïe Préfontaine, président sortant de charge de la Chambre de Commerce du District de Montréal. Ce banquet était donné pour reconnaître les services rendus par M. Préfontaine au commerce franco-canadien, pendant sa présidence, et le commerce y était bien représenté. M. O. S. Perrault, le nouveau président de la Chambre de Commerce, présidait le banquet et proposa la santé de l'invité.

En réponse, M. Préfontaine assura à ses collègues que le banquet qu'ils lui offraient ajoutait à la dette de remerciements qu'il leur devait pour l'avoir choisi comme président pendant deux années consécutives. Son rôle à la Chambre a été facilité par les membres. Il a toujours été secondé par la bonne volonté et l'intelligence des membres de la Chambre. M. Préfontaine passa en revue les divers travaux accomplis et mentionna l'institution des dîners-causeries, si utiles aux hommes d'affaires.

En terminant il rendit hommage à son successeur et offrit à la Chambre ses vœux de prospérité sous la nouvelle administration.

Le toast à la presse fut proposé par M. C. H. Catelli. Il y fut répondu spirituellement par M. Ernest Tremblay de "La Presse" et M. Roger Valois, du "Canada".

Le toast aux invités fut porté par le lieutenant-colonel Labelle; il y fut répondu par MM. L. A. Rivet, L. T. Maréchal, C.R., F. Revol, président de la Chambre de Commerce Française; P. J. Walters, d'Ottawa; Geo. Esplin, du Board of Trade; Hon. Péroudeau, M.L.A.; Honoré Mercier, M.L.A.; J. A. Beaudry,

secrétaire-fédéral de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, et A. J. de Bray, directeur de l'école technique.

POURQUOI TANT DE MARCHANDS NE REUSSISSENT PAS

Il ne suffit pas de vendre, il faut vendre avec profit.

Il peut paraître puéril autant que banal de dire à un marchand: faites des profits." Ceyendant, nombreux encore sont les marchands qui, parce qu'ils vendent les marchandises à un prix plus élevé qu'ils ne les ont achetées, croient réaliser un bénéfice.

La fin de l'année arrive et, l'inventaire fait, tel qui s'imaginait devoir réaliser des profits, doit reconnaître qu'il a travaillé à perte.

Un marchand doit comprendre dans l'établissement du prix de coût de la marchandise, non seulement tous les frais accessoires qui ont grevé la marchandise depuis sa sortie de la manufacture ou du magasin de gros d'où elle vient, jusqu'à son entrée en magasin, mais encore tous les frais généraux du magasin.

Dans ces frais généraux, il faut faire entrer le loyer, le chauffage, l'éclairage, l'entretien du roulant, les salaires des employés, en un mot toutes les dépenses du magasin.

Dans ces dépenses, il ne faut pas que le marchand s'oublie lui-même, soit qu'il s'alloue un salaire fixe, soit qu'il puise dans sa caisse selon ses besoins pour ses dépenses de maison.

Quand il a fait le total aussi exact que possible de ses frais généraux et qu'il estime que ce total représente, disons, 10 pour cent du montant de son chiffre d'affaires, il doit nécessairement ajouter au moins 10 pour cent au prix de la marchandise rendue dans son magasin pour ne pas être en perte.

Il y a plus, le marchand doit ne pas perdre de vue qu'il a un capital et que, s'il avait placé ce capital sur des valeurs mobilières ou sur hypothèques, il en aurait tiré un revenu d'environ 5 p. c. Il lui faut trouver dans son commerce la rémunération de son capital. Pour le faire, il lui faudra donc ajouter un tantième suffisant au prix de la marchandise pour obtenir son revenu.

Jusqu'à présent, le marchand n'a encore tiré aucun profit de son commerce. Tout ce qu'il a fait c'est de vivre et de recevoir le revenu de son capital.

Est-ce suffisant? Non.

Toutes les marchandises vendues à crédit seront-elles payées? C'est possible; mais, il faut prévoir les mauvaises dettes et ajouter un tant pour cent en guise d'assurance contre les débiteurs qui ne paieront pas.

Le marchand n'est pas exempt des infirmités de la vieillesse, il peut et doit