

qu'on croyait abandonnée, de l'établissement d'un Zollverein européen. On en excluait l'Allemagne dont les produits seraient frappés d'une surtaxe spéciale. Les alliés faisant du commerce les uns avec les autres "à peu près sur le principe du libre échange", devraient, dit le journal anglais, d'abord exclure de leurs marchés, ou frapper lourdement, les marchandises allemandes, puis favoriser leurs propres produits de préférence à ceux des puissances neutres au point de vue économique. Il serait d'ailleurs entendu que l'Allemagne serait affranchie de ce régime d'exception lorsqu'on aurait toute garantie que son agressivité a cessé d'exister, constatation qui, soit dit en passant, ne nous paraît pas facile à faire.

Nous avons toujours dénoncé le danger de ces ententes internationales, très approuvées par les libre-échangistes qui comptent bien en tirer quelque profit pour leurs doctrines. Rien ne s'est produit pour modifier nos sentiments à cet égard. Nous estimons, plus que jamais, qu'il est nécessaire de conserver la maîtrise de nos tarifs. Qu'on ne se flatte donc pas de nous entraîner à adhérer à des projets auxquels il convient de couper court. La question douanière doit rester entière et un des bénéfices que nous devons retirer de nos sacrifices sera précisément de nous permettre de la régler cette fois, en ce qui nous concerne, au mieux de nos intérêts.

CONSEILS AUX ACHETEURS DE CLOTURES

A cette saison de l'année, les manufacturiers de diverses marques de clôtures de fil de fer envoient aux cultivateurs et aux commerçants qui leur vendent toutes sortes d'annonces trompeuses.

Ainsi l'un d'eux prétend que sa clôture dure deux fois plus longtemps que celle de son concurrent; un autre dit que son fil de fer résistera à trois bains de solutions acides tandis que celui de son concurrent n'en supporte que deux, et un troisième vous demande de croire que sa clôture, faite en partie de fil de fer No 12, dure plus longtemps que n'importe quelle clôture de fil de fer No 9. Est-ce que de pareilles prétentions peuvent tromper votre jugement pratique ou votre sens commun?

Nous voulons que vous connaissiez les faits. Toute bonne clôture de fil de fer doit supporter de trois à quatre immersions d'une minute dans la solution acide type. Les fils de fer légers ne se galvanisent pas aussi bien que les gros. Le fil de fer fabriqué à four ouvert est plus durable que celui qui est fait par le procédé Bessemer. La plus grande quantité d'impuretés contenues dans le fil de fer Bessemer rend celui-ci très susceptible de se rouiller et il est, en conséquence, moins durable. Il y a à la galvanisation une limite qui peut être appliquée avec succès au fil de fer à clôture. Si la couche est trop forte, le fil de fer ne peut être fendu ou travaillé pour être converti en clôture sans que cette couche s'éraïlle et tombe, laissant le fil de fer nu ou exposé à la rouille. Le bon fil de fer à clôture doit aussi être d'une trempe uniforme, dur et, cependant, flexible et élastique.

La chose la plus importante, c'est que vous donniez votre commande à un fournisseur honnête qui vende une marque de clôture de confiance, fabriquée en Canada par un manufacturier d'une réputation bien établie et qui soit prêt à garantir complètement sa marchandise. Nous conseillons à nos lecteurs de consulter nos colonnes d'annonces.

AMENDEMENT A L'ACTE DES BANQUES

Un projet est déposé actuellement à Ottawa, à l'effet d'amender la loi des Banques pour permettre aux fermiers de se procurer par emprunt de l'argent pour l'achat de grains de semences. Avis régulier de la résolution devant précéder une telle législation, a été donné par le Ministre des Finances. Il prévoit qu'il est urgent d'amender l'Acte des Banques

en permettant aux banques à chartes, jusqu'au 1er août 1915, de prêter de l'argent pour l'achat de grains, sur garantie du grain acheté, de la récolte devant en découler, du grain battu provenant de la moisson, etc.

L'acte sera rétroactif depuis le 15 mars.

DIMINUTION DE LA PRODUCTION MINERALE CANADIENNE

Le rapport préliminaire de la production minérale au Canada en 1914 montre une valeur totale de production pour l'année qui vient de finir de \$128,475,499. La valeur totale de la production en 1913 était de \$145,634,812, ce qui donne pour 1914 une diminution de \$17,159,313 ou 11.8 pour cent. La moyenne de production par tête était de \$15.91 contre \$18.77 en 1913, \$18.27 en 1912 et \$14.93 en 1910.

Il faut attribuer cette diminution de plus de dix-sept millions de dollars dans la production métallique canadienne aux effets de la guerre et de la dépression dont nous avons été fortement atteints.

LES RECETTES DES CHEMINS DE FER

Les chiffres ci-dessous donnent les recettes des chemins de fer pour les deux premières semaines de mars:

Canadian Pacific Railway

	1915	1914	Diminution
7 mars	\$1,667,000	\$1,902,000	\$235,000
14 mars	1,731,000	2,168,000	437,000

Grand Trunk Railway

	1915	1914	Diminution
7 mars	\$852,151	\$ 900,706	\$ 48,555
14 mars	857,147	1,016,088	158,941

Canadian Northern Railway

	1915	1914	Diminution
7 mars	\$283,700	\$319,400	\$35,700
14 mars	293,800	330,500	36,700

LA PUBLICITE PENDANT LA CRISE.

A cause de la crise économique que nous traversons, un bon nombre de commerçants et d'industriels ont cru devoir supprimer complètement la publicité en faveur de leurs marchandises ou de leurs produits.

La vente, par suite de la rareté de l'argent, est devenue plus difficile que dans les temps ordinaires et, au lieu de chercher à l'activer par tous les moyens possibles, on reste dans l'inaction. "Ce n'est pas le temps, dit-on, de faire des dépenses."

Qu'il soit prudent de limiter ses dépenses, de les régler mieux, nous le reconnaissons.

Que l'on fasse sa publicité avec soin, de telle façon que chaque sou qu'elle coûtera rapporte quelque chose, voilà la ligne de conduite à suivre.

En tout temps l'annonce est l'âme du commerce, et c'est surtout aux jours difficiles, dans les moments de crise qu'il faut y avoir recours. Limiter ses dépenses en la supprimant complètement est une très grave erreur. Que dirait-on d'un homme qui, se voyant attaqué, jetterait le bâton dont il a besoin pour se défendre?

Celui qui ne veut pas voir finir ou languir son commerce doit le maintenir actif au moyen d'une publicité intelligente, suggestive, efficace, en un mot, qui captive l'attention de la clientèle.