

dessous du prix d'achat, bien qu'ils soient en aussi bon état qu'au premier jour de leur entrée au magasin.

La grosse difficulté qui se présente pour appliquer une telle méthode est la question de préséance. Il est bien évident que chaque marchand désire être le premier à faire sa "vente d'été". Mais si l'on envisage ce point délicat avec une louable largesse d'esprit on en arrivera à cette conclusion que la première et l'unique chose à considérer est l'intérêt commun, la situation de tous dans son ensemble et dès lors les arrangements entre détaillants deviendront aisés et cordiaux et tous en profiteront. Qu'on n'aille pas croire qu'une pareille entente ne soit pas possible. Elle l'est bien quand il s'agit de maintenir le prix d'un article pendant un temps donné. Sans doute, il peut se rencontrer des détaillants peu scrupuleux qui feront fi à première occasion de leur parole donnée et ne se soucieront pas de l'engagement pris vis-à-vis des collègues, mais qu'importe cette défection si le reste du groupe demeure uni, l'action individuelle du négociant en faute ne changera rien au résultat visé qui s'accomplira en dépit du délinquant. La poussée d'un groupe et sa volonté sont plus fortes que celles d'un individu. L'entente d'une association commerciale devient comme une discipline à laquelle tout commerçant se soumet comme un soldat sous les drapeaux; qu'il se trouve un réfractaire, cela n'entamera pas l'intégrité de la règle, et c'est pourquoi l'union est la véritable force dans le commerce à quelque point de vue qu'on se place.

Pour conclure, nous engageons les détaillants à effectuer dès maintenant des "ventes d'été" et nous leur répétons que si ces ventes ne peuvent être que rarement profitables, nous les jugeons néanmoins nécessaires et c'est pourquoi elles doivent être faites soigneusement et avec à-propos.

Elles débarrasseront les rayons de votre magasin d'une masse d'articles qui sont appelés à devenir une perte sèche s'ils sont conservés d'une année sur l'autre.

### UN EXCELLENT MOYEN POUR DEVELOPPER LE COMMERCE EXTERIEUR D'UN PAYS

Les manufacturiers et exportateurs américains ont reconnu depuis longtemps le besoin d'avoir quelques facilités qui leur permettraient d'entrer en relation avec les acheteurs étrangers, particulièrement ceux de l'Amérique du Sud, de l'Afrique, de l'Asie, de l'Australie et autres parties du monde où des marchés sont ouverts.

Le manque d'organisation actuel implique pour le manufacturier une grande dépense en distribution de catalogues, en envoi de représentants dans les pays étrangers et en perte de temps pour mettre en contact l'acheteur étranger et le producteur américain.

La situation n'est guère plus engageante pour l'acheteur étranger.

Le représentant américain à l'étranger, le consul, est handicapé par défaut d'information concernant les manufacturiers américains, sa connaissance des produits américains est forcément incomplète, il connaît peu les termes sur lesquels les marchandises sont vendues et est rarement capable de recommander à l'acheteur soucieux de progrès le fabricant spécial dont les produits pourraient intéresser l'acheteur.

Ce déplorable état de chose est dû au manque de méthode.

Il y a quelques années, une compagnie se forma à New-York pour mettre en rapport les manufacturiers de machines et les personnes susceptibles d'acheter ces engins à l'aide d'un simple système de distribution de catalogues soigneusement élaborés et précisés. En même temps fut ouverte à New-York une bibliothèque où les catalogues des manufacturiers furent soigneusement classés et répertoriés pour référence et où prirent place pour besoins d'examen, tous les journaux de commerce du pays, l'entrée de la bibliothèque étant libre aux fabricants et

aux acheteurs, aussi bien ceux locaux que ceux de passage. Cette organisation obtint un plein succès dans le commerce de fourniture mécaniques, à tel point, qu'elle attira l'attention du Gouvernement, et la compagnie fut autorisée par le Département d'Etat à étendre ce même service à tous les manufacturiers américains dans toutes les branches d'industrie et procéder à la distribution des cartes de renseignements à tous les consuls Américains du monde qui, représentant leur Gouvernement, pouvaient être en mesure d'étendre les relations commerciales américaines aux acheteurs de partout.

Se basant sur ce privilège, le Bureau Commercial Etranger fut organisé et il adresse à présent à tous les consuls américains ses fiches de renseignements concernant tous les manufacturiers américains dans les branches les plus diverses. Chaque mois le Bureau adresse aux Consuls les nouvelles cartes de renseignements de ses souscripteurs ainsi que les changements apportés aux précédentes. Inutile de dire que les Consuls ont fort apprécié ce procédé qui les met en mesure de répondre à toutes demandes de renseignements qui leur parviennent et de participer de la sorte au développement du commerce de leur pays.

Voilà à coup sûr un organisation des plus utiles et le Canada ne saurait tarder à l'adopter le jour où la production de ses usines dépassera la consommation de ses habitants et aura besoin de chercher des débouchés à l'étranger pour en assurer l'écoulement.

Dès maintenant le "Prix Courant" figurera dans la bibliothèque du Bureau Commercial Etranger, à New-York, et ce sera là une source de profits pour nos annonceurs.

### LE CINQUIEME CONGRES INTERNATIONAL DES CHAMBRES DE COMMERCE ET DES ASSOCIATIONS COMMERCIALES DE BOSTON

Comme nous l'avons déjà annoncé, c'est le lundi 23 septembre 1912 que s'ouvrira, à Boston, le cinquième Congrès International des Chambres de Commerce et des Associations Commerciales, par la réception de tous les délégués, à l'hôtel Copley-Plaza, Copley Square.

Les mardi, mercredi et jeudi, 24, 25 et 26 septembre, la matinée et l'après-midi seront consacrés aux séances officielles du Congrès.

Vendredi, samedi et dimanche, 27, 28 et 29 septembre, les délégués seront les hôtes de la Chambre de Commerce de Boston.

### EXCURSIONS AU BORD DE LA MER PAR L'INTER-COLONIAL

Les excursions annuelles de l'I. C. R., pour le bord de la mer constituent les voyages les meilleurs marché pour les plages balnéaires du Bas St-Laurent et pour les Provinces Maritimes; ce point est de quelque intérêt pour ceux qui projettent une excursion de vacances convenable.

Les dates de départ sont du 11 au 14 août, et les billets d'excursion sont bons pour le retour jusqu'au 31 août.

De Montréal, l'I. C. R. fait partir deux express directs vers l'est.

Le Maritime Express quitte Montréal tous les jours à 8 h. 15 du matin et va jusqu'à Ste-Flavie, et jusqu'aux Provinces Maritimes, tous les jours, excepté le dimanche.

L'Ocean Limited quitte tous les jours Montréal à 7 h. 30 du soir pour Halifax.

Les wagons-salons et les wagons-lits splendidement aménagés et d'un service parfait, qui composent en partie le train, ne le cèdent en rien pour le confort, aux trains les plus luxueux du Continent.

Tous renseignements complémentaires seront fournis par Georges Strubbe, agent des billets, en ville, bâtisse "Transportation", rue St-Jacques, à Montréal.