

d'acres en culture et l'estimation du rendement pour toute la Province d'Ontario.

Céréales.	Acres en culture.	Rendement présumé en boisseaux.
Blé d'hiver.....	1,179,284	21,737,341
Blé du printemps.....	591,592	9,046,343
Orge.....	835,466	20,141,502
Avoine.....	1,425,948	41,650,764
Seigle.....	182,968	2,649,750
Pois.....	554,464	10,649,567
Maïs.....	210,080	

Laine.	Nombre de toisons.	Livres.
Laine commune ..	916,433	4,740,617
Laine fine	174,174	877,674

Ce tableau comparé à celui publié par Mr Rollo, secrétaire de la chambre de commerce de Toronto pour l'année 1881 montre que l'étendue des ensemencements cette année est plus considérable et par suite les estimations de production sont beaucoup plus élevées. Nous ne demandons dans l'intérêt du pays que la réalisation des espérances que fait concevoir le rapport du bureau des Industries.

Il est inutile d'appuyer sur l'importance pour le commerce du Canada de l'estimation du bureau des Industries, si la récolte est ce qu'il laisse entrevoir, la consommation de tous les articles restera. Si elle n'augmente pas, ce qu'elle fut l'année dernière. Alors se dissipent toutes les craintes que l'importation trop considérable tant pour la saison d'hiver que pour celle d'été avait éveillées; les fermiers ayant une forte récolte à vendre deviennent de grands consommateurs, les exportations s'accroissent, l'argent circule plus abondant dans le pays et les marchands disposent à prix rémunérateurs des stocks que la douceur de l'hiver et l'humidité du printemps faisaient peser lourdement sur leurs épaules.

UN MARCHAND TROP OCCUPÉ.

Nous avons depuis le commencement de la publication du *Moniteur du Commerce*, reçu quelques lettres qui montrent que certains marchands comprennent peu l'intérêt qu'un journal traitant de leur commerce pourrait leur offrir. L'un d'eux nous écrit : "Je reçois votre journal depuis trois mois et je n'ai pas le temps de le lire, ni même de le renvoyer à la poste. Je suis si occupé à acheter et à vendre mes marchandises que je ne puis songer à autre chose. Ainsi arrêtez l'envoi de votre journal inutile pour moi, et veuillez trouver ci-inclus la somme de ... pour couvrir ma souscription jusqu'au 15 courant. Recevez, etc."

Si l'écrivain de cette lettre nous avait dit : Je connais plus du marché que vous n'en connaissez vous-même; ou bien : J'ai des moyens d'être renseigné beaucoup plus étendus et plus sûrs que vous ne pouvez en avoir, nous n'aurions rien eu à répondre. Mais à la lettre telle qu'elle est écrite, nous

avons ceci à dire. Un marchand qui est si occupé à acheter et à vendre des marchandises qu'il n'a pas le temps de lire un journal pour se mettre au courant des prix et de la situation réelle du marché est dans une mauvaise voie. Comment peut-il se rendre compte de ce qu'il fait s'il ne compare pas les prix qu'il paie avec ceux qui ont cours généralement? Comment peut-il espérer vendre à profit une marchandise s'il ne connaît pas le prix qu'il aura à payer pour la remplacer?

Nous prendrons la liberté de lui rappeler ce que nous avons déjà dit : quand un homme d'affaires arrive à ce point de croire qu'il ne peut pas trouver le temps de lire les renseignements financiers et commerciaux touchant sa branche d'affaires, il peut conclure que ses affaires sont mal conduites car il marche en aveugle.

Un marchand de Boston disait à l'un de ses amis : J'ai vendu tant de milliers de dollars de marchandises pendant ce mois-ci. Dites moi plutôt, répondit l'ami, quel profit vous avez fait sur ces ventes. L'ami avait trop vu, dans son expérience, de cette ardeur aveugle de vendre pour être ébloui par les gros chiffres qu'on lui présentait. Peut-être notre correspondant aurait-il lui aussi de la peine à dire le montant du profit obtenu de ventes et d'achats faits sans consulter un journal de commerce.

On ne saurait en affaires trop s'éclairer et tel petit renseignement, telle petite indication sur la marche d'un article ont été suffisants pour sauver d'une grande perte. Comme le dit Lafontaine : On a parfois besoin de plus petit que soi, et quelque soit la haute intelligence commerciale de l'homme qui ne lit pas un journal d'affaires, peut-être trouverait-il son intérêt à se renseigner auprès de moins éclairé que lui.

DE LA CULTURE DU LIN AU POINT DE VUE TEXTILE.

CULTURE.—PRÉPARATIONS.—COMMERCE.

(Suite et fin.)

La difficulté de la préparation de la fibre du lin a sans contredit été une des principales causes qui ont arrêté sur ce continent sa culture au point de vue industriel. Les différents procédés du rouissage, du tillage et de la mise en étoupe, opérations desquelles dépend en grande partie la valeur commerciale de la fibre, exigent beaucoup plus de temps et d'attention que n'en peut disposer le fermier, sans compter l'expérience qu'il faut d'abord acquérir pour mener le travail à bonne fin.

Donc pour obtenir du fermier qu'il cultive le lin pour la fibre, il faut d'abord chercher les moyens pratiques qui pourront le relever de ces opérations lentes et difficiles, et ne

lui laisser absolument à surveiller que sa culture. De cette façon les principales objections que les fermiers, opposent à la culture du lin tomberont d'elles-mêmes, et ils n'auront plus aucune raison à avancer pour refuser de se lancer avec énergie dans cette culture profitable.

Les procédés actuels de préparation n'ont pas subi d'amélioration depuis ces dernières 40 à 50 années, et la routine a suivi lentement son chemin d'année en année. Il y a cependant quelque chose à faire dans cette direction qui profiterait et à l'acheteur et au producteur. La fibre est abîmée par une immersion trop longue ou trop courte, par une exposition trop prolongée sur le pré, enfin par un mauvais système de transformation en étoupes. Les ouvriers s'occupent de cette dernière transformation sont payés au poids et ont intérêt à pousser à la production, au détriment de la qualité. Les cultivateurs eux-mêmes croient que plus la quantité d'étoupe est grande, plus considérable est leur profit, alors qu'au contraire, dans une marchandise d'une aussi grande valeur que le lin, la première des qualités est la pureté, et plus la fibre a été soigneusement préparée et nettoyée, plus élevé sera son prix.

Selon nous le système irlandais qui consiste à laisser chaque fermier préparer sa fibre est faux, et les résultats commerciaux le prouvent. En Irlande, on peut obtenir et on obtient une fibre aussi belle que celle récoltée sur le continent. Malgré cela les prix réalisés sont toujours de 15 à 20 pour cent au-dessous de ceux réalisés par le cultivateur français ou belge. Ceci tient justement au mode défectueux de préparation. La fibre irlandaise est inégale en finesse et en couleur et cette irrégularité qui en rend le travail difficile et le produit irrégulier est la seule cause de sa dépréciation relative.

En France on procède d'une manière plus satisfaisante. Au moment de la floraison le linier, arrivé, inspecte la récolte avec soin l'achète au fermier, et dès ce moment la prend entièrement sous sa direction. A partir de ce moment, le linier fait toutes les opérations nécessaires, et les anxiétés et les travaux du fermier cessent complètement, au moment même où le fermier Irlandais, voit se dresser devant lui toutes les possibilités d'une récolte manquée, une suite de travaux aussi fatiguants que difficiles. L'absence du linier est une des principales causes qui ont arrêté en Angleterre et en Irlande le développement de la culture du lin.

Nous ferons bien de profiter de l'expérience européenne, en ce qui regarde la division du travail. Au fermier la culture, à l'industrie la préparation de la fibre. Seulement à cette époque et sur cette terre de grandes entreprises, il serait nécessaire de supprimer l'intermédiaire européen, le linier. L'association en agriculture a démontré