Cela est le fait. Ses causes? Celles-ci sont aisées à définir. Elles tiennent tout d'abord dans l'extrême division du capital, par quoi les maisons moyennes et petites sont l'énorme majorité et les puissantes entreprises l'exception. Or, un voyageur représente un gros débours, supérieur à la capacité de la plupart des firmes et de nature, devant le défaut de certitude absolue du succès, à faire reculer celles qui pourraient tenter l'entreprise.

Pour parer, dans l'avenir, à une telle infériorité de notre part en ce domaine, il est un moyen: l'action collective, l'association de plusieurs affaires en vue de supporter en commun des frais, en bloc trop lourds à chacune d'elles, et qui, divisés, représentent une faible quote-part de frais généraux.

Cela a déjà été fait, dira-t-on. Et les résultats ont, en général, été médiocres. D'accord. Mais, comment le principe a-t-il été appliqué? On est parti de cette idée que le voyageur ainsi "afreté" ne saurait, sans léser les intérêts de ses commettants, représenter les diverses productions de même spécialité, chacun des participants devrait donc représenter une fabrication différente de celle de ses co-intéressés.

On voit d'ici les multiples inconvénients résultant d'une semblable conception: impossibilité de fixer équitablement la quote-part de frais incombant à chaque participant, l'importance des ordres variant à l'excès suivant le genre de ventes; difficulté extrême pour le représentant de connaître à fond les articles et la clientèle de natures différentes; inégalité extrême de rendement entre les divers compartiments suivant les pays parcourus.

Ces causes d'insuccès ou de demi-succès sont apparues à toutes les tentatives ayant pour objet l'instauration de représentations collectives. Aussi ces Syndicats de circonstance ont-ils généralement eu une existence sans lendemain.

Le principe est indiscutablement bon, cependant. Il doit être, non pas abandonné, mais modifié et transformé en Syndicats émanant d'industries similaires.

Le représentant qui, alors, pourra être un technicien spécialisé, connaissant à fonds sa profession, sera chargé de traiter des ordres portant sur un compartiment unique, et ceux-ci seront répartis au prorata entre les intéressés du Syndicat, dont tous les membres participeront ainsi, dans une proportion égale, aux résultats.

Les inégalités entre les charges et les profits disparaîtront en même temps que telle catégorie d'industries trouvera à l'adoption de ce mode sa plus grande capacité d'aide extérieure.

Des objections? Il y en a, certes, et d'autant plus que ceux qui les énoncent sont généralement inaptes à élaborer des formules positives. La plus forte est évidemment celle qui excipe de l'impossibilité d'aboutir à une action commune, entre concurrents. Elle ne vaut point, et elle succombe devant la démonstration du succès définitif, décisif, obtenu par maints organismes collectifs.

Qu'il en soit ainsi ou non, le développement de notre situation économique au dehors doit désormais passer, lui aussi, au premier plan de nos préoccupations. Et, à ce titre, l'organisation de notre représentation commerciale comporte de retenir dès aujourd'hui notre plus pressante et plus immédiate attention.

PAS DE VENTE D'ALCOOL

Samedi prochain, jour de la fête du Roi, les épiciers verts, mais ils doivent licencier peuvent rester ou s'abstenir de vendre des boissons alcoolisées.

FRAUDE LAITIÈRE

Thos. E. Davis du département d'agriculture du Dominion vient de gagner à Medicine Hat, sa cause contre la Royal Dairy Company accusée de vendre du beurre qui n'avait pas le poids requis. Les moules étaient courts d'un quart d'once à 14-15-16. Les défenseurs avaient été précédemment avertis et en produisant sa conviction, M. Davis souligna que le montant d'une amende avait déjà été collecté par l'accusé en profits illégaux. Une amende de \$10.00 fut imposée. Cette cause vint sous l'acte de l'Industrie Laitière.

LE PRIX DES ALLUMETTES

La guerre ayant causé une grande hausse dans le prix de la potasse les allumettes vont coûter plus cher. La potasse vient presque totalement d'Allemagne, et depuis que la guerre a éclaté, on en a reçu très peu de cette provenance. Le prix de la potasse au commencement de la guerre était de \$35.00 la tonne. Il est aujourd'hui de \$400 la tonne.

M. T. J. Reynolds, gérant des ventes d'une grosse compagnie d'allumettes expliquait qu'il y avait beaucoup d'allumettes ordinaires venant de Norvège et de Suède et que la guerre n'avait pas affecté suffisamment ces importations pour provoquer une hausse des prix. Néanmoins une hausse s'est produite pas suite de l'augmentation du prix de la potasse, du papier et autres matières entrant dans la manufacture des allumettes.

L'INDUSTRIE DE L'ACIER NE TIRERAIT PAS DE PROFITS D'UNE GUERRE MEXICAINE.

Les manufacturiers d'acier ne voient pas qu'ils puissent sortir quelque chose de bon pour eux si la guerre éclatait entre les Etats-Unis et le Mexique. Ils pensent que si cette guerre se déclare elle durera plus longtemps qu'on ne croit. Un manufacturier américain nous disait:

"Nous aimerions à connaître quelle attitude le Japon et les pays de l'Amérique Centrale prendraient, en cas de guerre avec le Mexique. Avec nos vaisseaux et nos soldats dans les eaux mexicaines, nous aimerions aussi à savoir si l'Allemagne verrait là l'occasion de reprendre sa guerre sous-marine sur une échelle plus agressive.

"En ce qui concerne le bénéfice des compagnies de munition et d'acier vous pouvez être sûr qu'il n'y aura que peu de profits pour ces corporations en cas de guerre avec le Mexique. Ceci pour la raison que le gouvernement des Etats-Unis ne paye pas les prix payés actuellement par les pays d'Europe pour obus, fusils, munitions, etc. Je crois que chaque corporation fournirait ce dont le gouvernement des Etats-Unis aurait besoin aussi près que possible du prix de revient."