

ce qu'elles demanderont, pendant plusieurs années à venir.

"De grandes améliorations sont maintenant en train d'être faites pour perfectionner les ateliers de blanchiment de la Compagnie. Quand ces ateliers seront terminés, les facilités pour produire des marchandises blanchies seront de tout premier ordre et ces facilités devraient tendre à augmenter très matériellement la vente de ces lignes.

"Au cours de l'année dernière, un grand et nouvel entrepôt a été érigé à l'établissement Merchants Mill qui est maintenant achevé. Ceci donnera beaucoup plus de facilités à cet établissement pour la manipulation de ses cotonnades et autres marchandises et en même temps réduira les dépenses de transport, de main-d'œuvre et d'assurance.

"Le rapport financier montre que les profits nets pour l'année, après en avoir déduit la forte somme de \$205,825.82, pour réparations, améliorations etc, aux manufactures, s'élève à \$898,518.30. Sur ce montant, il a été payé un intérêt sur bons, dividendes, sur les actions de préférence, sur le loyer des manufactures Dominion et Merchants, le tout se montant à \$731,838.60, laissant un surplus de \$166,679.90. Cette somme, avec les dividendes reçus depuis la fermeture des livres, sur les parts du capital-actions des Compagnies Dominion et Merchants détenues par elles, portera le surplus pour l'année à \$286,927.70, et laissera une balance au crédit de Profits et Pertes de \$523,842.05, ce qui, dans l'opinion des Directeurs, devrait être considéré comme satisfaisant.

"Étant donnés les résultats des deux années dernières et les brillantes perspectives pour l'année présente, les directeurs ont déclaré un dividende de 1/4 pour cent sur les actions ordinaires de la Compagnie, payable le 2 juillet aux actionnaires enregistrés au 15 juin."

Les actionnaires présents étaient:

MM. David Yuile, C. B. Gordon, Hon. L. J. Forget, H. S. Holt, J. P. Black, H. V. Meredith, G. A. Grier, S. Carsley, Hon. Robert Mackay, John Baillie, Louis Barbeau, représentant la Succession Barbeau; Jas. Williamson, Samuel Bell, O. Ouimet, Jacques Grenier, W. Y. King, W. F. Cheese, James Crathern, George Hague, P. C. Shannon, Nowlan L. de Lisle, A. G. Piddington, George Caverhill, Geo. Paré, G. L. Cains, Jonathan Hodgson, A. W. Cochrane, Simpson, Garland, Wallace, représentant MM. R. Moat & Co., M. Pangman, représentant MM. Burnett & Co., A. M. Fillion, Hon. J. K. Ward, L. Mc I. Speckman, James Wilson, J. Comte, A. H. Sims, Percy Cowans, représentant MM. McDougall & Cowans, A. B. Mole et C. E. Hanna.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.

LA RECOLTE DES RAISINS DE CORINTHE

Dans un rapport sur la récolte de l'année dernière des raisins de Corinthe en Grèce, le consul britannique à Patras, après avoir parlé de l'effet de la grande réduction de la récolte, dit que les stocks entre les mains des cultivateurs et des marchands, en mars 1907, étaient réduits à 7,000 ou 8,000 tonnes environ. Cela serait à peine suffisant pour fournir à la demande pendant les cinq mois suivants. Aussi les expéditeurs devront-ils avoir recours à la compagnie privilégiée et faire leurs achats sur le stock détenu; le raisin de ce stock, même avec le droit d'exportation réduit, coûtera certainement £1. 1s. f. o. b.; c'est le prix le plus bas auquel les raisins de Corinthe seront probablement vendus pendant la saison actuelle.

Les exportations de raisins de Corinthe, du mois d'août au mois de mars, ont été les suivantes: en 1905-1906, 88,250 tonnes; en 1906-1907, 95,000 tonnes. Les expéditions depuis le commencement de la saison ont été très actives, surtout celles pour le marché d'Angleterre, ce qui est dû aux prix relativement élevés demandés pour les sultanas, raisins secs et autres fruits secs et à l'augmentation marquée de la consommation des raisins de Corinthe dans le Royaume-Uni; cette consommation dépasse d'environ 15 à 20 pour cent celle de la saison précédente.

La somme totale encaissée par les cultivateurs pour la récolte 1906, y compris ce que leur a rapporté la vente des warrants de détention, s'élève à environ £1,700,000, contre £1,400,000 en 1905. Les perspectives de la récolte de 1907 sont bonnes, car le pays a supporté un des hivers les plus rigoureux dont on se souvient. La neige est tombée plusieurs fois sur les plaines du bord de la mer et des gelées très fortes ont été souvent observées. On a remarqué qu'un hiver rigoureux est généralement suivi d'une récolte abondante, le froid détruisant les divers insectes et les germes de maladies dont souffrent les vignes. Une récolte abondante de raisins de Corinthe n'effraie plus les cultivateurs, car la compagnie privilégiée, avec ses prix minimum garantis, leur assure un gain rémunérateur, quoi qu'il arrive.

LES OUVRIERS ET LES MALENTENDUS AU SUJET DU PRIX DE REVIENT ET DES PROFITS

Une raison qui contribue fortement à créer du mécontentement parmi les employés de manufactures, c'est qu'ils ne se rendent pas compte du prix de revient de la production et qu'en conséquence ils exagèrent les profits de leur patron. L'ouvrier n'est pas généralement dans une situation qui lui

permette de connaître exactement les dépenses supportées par un établissement manufacturier, sauf celles qui concernent la main-d'œuvre et la matière première, et même il ne peut pas toujours pousser assez loin le calcul de ces deux éléments fondamentaux. Il ignore aussi le coût de l'impression de catalogues et de listes de prix; il en résulte assez naturellement qu'il comprend mal la situation, d'où mécontentement et les ennuis qui s'en suivent. Sous ce rapport, on peut remarquer que l'ouvrier ne voit pas l'importance de profits importants et même considérables aux époques de prospérité; il ne se rend pas compte qu'il peut exister des ressources suffisantes pour faire face aux mortes-saisons tout en continuant à faire travailler les employés et à assurer le fonctionnement de l'usine, point tout aussi important pour l'avenir de l'employé que pour celui de l'employeur.

Des manufacturiers ont discuté les méthodes à employer pour remédier à cette condition, dit "The Iron Age". La solution consiste à instruire l'employé; ceci conduirait à le faire entrer dans les confidences de l'employeur jusqu'à un certain point. On pourrait tout au moins lui apprendre quelques faits rudimentaires. En l'état actuel des choses, l'ouvrier peut dire, comme argument, qu'alors que son travail sur une pièce vaut, par exemple 50 cents et que la matière première ne vaut pas plus de 40 cents, le manufacturier obtient \$2.50 pour cette pièce, faisant ainsi un profit exorbitant. Il croit donc qu'il devrait obtenir quelque chose de plus sur ce profit.

Si le raisonnement de l'ouvrier est exact, personne ne pourrait nier qu'il pût recevoir un salaire plus élevé sans porter préjudice au capital qui lui procure de l'emploi. Mais son raisonnement est absolument faux. L'ouvrier ne s'occupe pas, parce qu'il ne sait rien à ce sujet, des frais généraux très importants, qui souvent entament les profits plus vite que ne le fait le coût du matériel et de la main d'œuvre. Les frais généraux de 100 pour cent sont assez ordinaires, et il y a des usines pour la manufacture desquelles il n'est pas exagéré de compter sur des frais généraux de 200 et même 300 pour cent, avant de faire un profit. Il serait difficile de trouver un ouvrier de manufacture à qui on pourrait faire croire cela, à moins de lui mettre devant les yeux des chiffres rigoureux et exacts. Il y a des quantités de manufacturiers qui ne comprennent pas même toute l'importance des frais généraux par rapport au coût de la main-d'œuvre et au prix de la matière première. Les frais de vente sont généralement forts. Le coût de la force