

voie commerciale du Canada avec ce nouveau Transcontinental.

Le tout humblement soumis

O. S. PERRAULT,
Président

Ces comités, après avoir pris communication du mémoire communiqué par M. Robert Reford, ancien président de la Commission Royale des Transports du Canada sur le projet du canal de la Baie Georgienne, considèrent tous les avantages que cette route aura pour le développement du commerce du Canada par la voie du canal de la Baie Georgienne et du St-Laurent; cette route étant de près de 400 milles plus courte que toute autre route, considération très appréciable pour les prix de transport; elle ouvrira à la colonisation un grand territoire très riche; elle a de plus l'immense avantage d'être sur le territoire canadien, de plus les bateaux ne se trouveront plus exposés aux tempêtes des grands lacs, mais navigueront dans une route exempte de tous dangers, puisqu'elle se compose exclusivement de fleuves et de rivières.

Vos comités, après avoir considéré tous les avantages de cette nouvelle voie de transport pour le commerce du Canada en général, recommandent à la Chambre d'adopter la résolution suivante:

CONSIDERANT que cette Chambre a déjà adopté en 1905, 1906, 1908 et tout récemment encore, des résolutions en faveur de la construction du canal de la Baie Georgienne;

CONSIDERANT qu'à la réunion annuelle de la Fédération des Chambres de commerce de la Province de Québec, depuis Hull jusqu'à Chicoutimi, les représentants des diverses Chambres ont approuvé unanimement la résolution de la Chambre de commerce de Montréal, recommandant au Gouvernement la construction de cette grande voie de transport par le Gouvernement du Canada et pour le bénéfice du commerce canadien.

IL EST RESOLU: —que cette Chambre prie le Gouvernement du Canada de bien vouloir faire droit à la demande déjà faite par notre Chambre, à maintes reprises, et notamment, par la Fédération des Chambres de Commerce de la Province de Québec, lors de sa réunion annuelle tenue à Montréal, les 25 et 26 mai 1910, et de commencer ces travaux dans le plus court délai possible.

M. C. H. Catelli a ensuite soulevé la question de la nécessité des cales sèches, exprimant le regret, que s'il faut croire les rumeurs de la presse, nous sommes exposés à en être privés à Montréal et à Québec. Cette question a été traitée pour l'étude au comité des transports qui est prié d'inviter les membres de la commission du port de Montréal, à s'en occuper.

Deux nouveaux membres ont été ad-

mis dans les rangs de la Chambre, ce sont:

M. J. C. Charbonneau, directeur de la maison Garneau Incorporée et M. Arthur Villeneuve de la "Eagle Lumber Company".

NE VENDEZ PAS SANS PROFITS

Nous avons vu précédemment que, pour réussir en affaires, un marchand ne doit pas débuter avec un capital insuffisant et qu'il ne doit pas non plus acheter inconsiderément.

Mais bien acheter n'est pas suffisant, il faut aussi savoir vendre, c'est-à-dire vendre avec profit. Il n'est pas difficile de beaucoup vendre quand on sacrifie la marchandise.

En principe, il est anti-commercial de vendre une marchandise, un seul article sans que le marchand en tire profit.

Le marchand de détail ne peut pas espérer faire fortune rapidement, d'un coup. Il n'a pas à compter sur de gros contrats qui lui laisseront de gros profits. Aujourd'hui, dans le commerce de gros et même dans l'industrie, ces coups de fortune ne se rencontrent plus, la concurrence est trop grande.

C'est donc la multiplicité des petits profits, des tout petits profits même qui compte. Le marchand n'en a pas à perdre; il ne doit en négliger aucun et à plus forte raison, ne doit-il pas vendre sans profit.

Est-ce que les frais généraux sont moindres pour les marchandises vendues à perte que pour celles vendues avec profit? Est-ce que le travail, est-ce que le capital ne doivent pas trouver leur rémunération aussi bien dans la vente du sucre et des marchandises de marque que dans la vente des fruits, des légumes, des vins et des liqueurs?

L'excuse, c'est que le voisin vend telle marchandise à tel prix et qu'il faut bien faire face à la concurrence. Si le voisin est assez insensé pour vendre à perte, est-il nécessaire de l'imiter? Il y a des marchands qui ne s'occupent pas de ce que font leurs voisins, ils les laissent vendre aux prix qu'ils veulent, les laissent s'enferrer, se ruiner, ils font d'excellentes affaires en ne vendant rien sans profit.

Ce sont ces derniers et non les autres qu'il faut imiter.

CONCOURS AVANTAGEUX

La maison Gunn, Langlois & Co., Limited, qui fait de louables efforts pour relever l'élevage de la volaille et la production des œufs, comme nos lecteurs ont pu le voir dans notre précédent numéro, vient de faire un nouveau pas dans cette voie.

Elle offre, en effet, trois prix, soit \$100.00 en or, à partager entre les trois producteurs de volailles qui lui enverront, entre le 10 et le 15 décembre pro-

chain, le meilleur lot de 24 dindes et de 24 autres oiseaux de basse-cour.

Le juge du concours sera le Professeur Fred C. Elford, du Collège d'Agriculture MacDonald.

Ceux qui voudraient concourir peuvent s'adresser, pour tous renseignements et blanches d'entrée à Gunn, Langlois & Co., Limited, Montréal.

Voir l'annonce d'autre part

Ils sont malheureusement trop peu nombreux ceux qui donnent des encouragements aux producteurs de la ferme, encouragements qui forcent pour ainsi dire, ceux qui sont animés d'un bon vouloir à apporter plus d'attention à leur production quelle qu'elle soit.

Les marchands de la campagne ont un intérêt majeur à ce que les fermiers et les cultivateurs qui les entourent adoptent des méthodes scientifiques, éprouvées, pour produire davantage, sans qu'il leur en coûte beaucoup plus.

Les localités où les fermiers sont riches ou simplement aisés sont celles où les marchands prospèrent. Ils ont donc tout profit à pousser leurs clients cultivateurs à faire produire à leurs terres et à leur ferme, plus de grain, plus de foin, etc., et aussi plus d'œufs et de volailles.

UN HOTEL RECOMMANDABLE

Québec qui, comme centre historique et en même temps pittoresque, attire un grand nombre de touristes, et, comme centre industriel et commercial, reçoit la visite de nombreux voyageurs, a nécessairement d'excellents hôtels.

Il en est un, cependant, qui offre un séjour délicieux aux touristes comme aux voyageurs, nous voulons parler de l'"Hôtel Victoria" qui vient d'être remanié de fond en comble et offre aux 200 personnes qui peuvent y trouver place tout le confort du chez soi. Chaque chambre est en communication avec le téléphone. Un ascenseur électrique conduit les hôtes à tous les étages. On peut s'y procurer des chambres avec baignoires et des chambres reliées entre elles. La cuisine de l'Hôtel Victoria est très justement réputée; il est impossible de mieux faire.

L'Hôtel a toujours des salles d'échantillons à la disposition des voyageurs de commerce.

Les chars électriques passent devant la porte de l'hôtel et mènent à toutes les parties de la ville.

Nous sommes persuadés que tous les voyageurs qui descendront à cet hôtel en seront satisfaits.

OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agence de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant" n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occa-