

réfractaire ou hostile à ces idées et à ces méthodes.

L'heure est venue pourtant, pour ces attardés dans les sentiers de la routine, d'abandonner des pratiques surannées qui ont fait leur insuccès ou tout au moins leur demi-succès dans le passé et qui, infailliblement, entraîneraient leur ruine ou leur défaite dans la pratique commerciale de demain. Si déjà, avant la guerre les affaires étaient devenues terriblement difficiles, elles le seront bien davantage au lendemain de la signature de la paix, au milieu de l'universel bouleversement des conditions d'existence des peuples aussi bien que des individus. Plus que jamais alors, la réussite commerciale sera l'apanage des mieux instruits, des plus avisés, des plus entreprenants, des mieux organisés. Et ce sont les nations qui compteront dans leur sein les bataillons les plus nombreux de "business-men" modernes, qui triompheront le plus aisément dans les rivalités économiques de demain, qui verront leur prospérité financière s'accroître le plus rapidement et leur expansion au-dehors atteindre les proportions les plus considérables.

Le devoir est donc tout tracé à nos négociants. Leur intérêt individuel, comme le souci patriotique de la prospérité nationale, leur commandent impérieusement de s'instruire et de se perfectionner chaque jour davantage dans l'art du négoce, dans la science des affaires. L'accomplissement de ce devoir est chose facile pour eux. Le calme des affaires leur crée malheureusement de nombreux loisirs. Ils ne sauraient mieux les utiliser qu'en les consacrant à l'étude des conditions économiques indispensables pour la réussite et le développement de toute entreprise; à l'assimilation des règles scientifiques qui président aux actes de la vie commerciale moderne; à la méditation des principes qu'enseigne la psychologie des affaires; à la comparaison des diverses méthodes pratiquées par les grandes nations commerçantes du globe; à l'accumulation d'une documentation abondante et variée; à la recherche des nouveaux débouchés pour l'écoulement des produits; à l'organisation pratique et méthodique de tous les rouages dont se composent les exploitations modernes; à la rénovation d'un matériel démodé; à l'acquisition et à l'installation d'un outillage nouveau perfectionné, etc., etc.

LA SITUATION DU MARCHÉ

Épicerie.

Après la période de calme qui suit ordinairement celle des fêtes de fin et de commencement d'année le commerce d'épicerie se ranime peu à peu. Les marchands, dont les approvisionnements ont été fort entamés, commandent de nombreux articles de réassortiment et la demande est satisfaisante.

Il y a peu de changements à noter dans la liste des prix. Le saindoux a quelque peu baissé, le gros sel a augmenté de 5 cents par sac et l'huile de coton, au baril, de 15 cents. Vu la rareté des matières premières le prix des balais a subi une hausse assez forte.

Ferronnerie.

La rareté de la matière première rend les prix des articles de ferronnerie et de quincaillerie extrêmement variables et la cote que nous publions aujourd'hui est sujette à changements d'un moment à l'autre. On remarquera en consultant cette cote, que les prix des tôles galvanisées, noires et Apollo ont subi une forte hausse, ainsi que les huiles de lin bouillie et crue et le blanc de plomb. Le mastic a augmenté de 15 cents par 100 livres.

DE TOUT UN PEU

L'année dernière l'industrie laitière a rapporté plus de cinquante-cinq millions et demi de dollars aux cultivateurs canadiens, soit 10 pour cent de plus qu'en 1914.

• • •

Selon le rapport de l'inspecteur des bâtiments de Montréal on a placé en cette ville, en 1915, \$8,511,221 dans la construction contre \$17,394,244 l'année précédente; soit une diminution de \$8,883,023 ou de plus de la moitié. Le nombre des permis de construction délivrés l'année dernière a été de 2,081 contre 3,629 en 1914.

• • •

On évalue à 198,577,000 le nombre des têtes de bétail, gros et petit, existant aux Etats-Unis et leur valeur serait d'environ six milliards de dollars.

• • •

Le 1er janvier les différentes compagnies industrielles, minières, etc. et les banques ont payé plus de treize millions de dollars de dividendes à leurs actionnaires. A elle seule la Cie du Pacifique Canadien a déboursé six millions et demi de dollars.

• • •

Actuellement on fabrique 1,100,000 obus par mois en Canada. Déjà on en a expédié environ 4 millions en Angleterre et il reste des commandes pour 18 millions d'autres.

• • •

Pendant les douze premiers mois de la guerre la Grande-Bretagne a perdu 296 navires, la Russie 18, la France 21, l'Italie 1, l'Allemagne 16, l'Autriche-Hongrie 4, les Etats-Unis 4, le Danemark 15, la Hollande 11, la Norvège 33 et la Suède 22. Au total les pertes s'élèvent à 499 navires jaugeant 881,319 tonneaux.

• • •

La maison Brooke, Bond & Co., de Londres, donne dans sa revue annuelle d'intéressantes informations sur le commerce du thé. Celui-ci a été, dit-elle, florissant depuis le commencement de la guerre, en dépit de l'augmentation des droits de douane, de la difficulté du transport et de la dislocation du marché.

Pendant les 12 mois terminés le 31 octobre dernier les pays producteurs ont exporté 802,000,000 de livres de thé contre 754,500,000 l'année précédente, soit une augmentation de 47,500,000 livres.

L'exportation des Indes anglaises a été de 306,677,100 livres, celle de Ceylan de 72 millions de livres. L'augmentation des exportations, pour le Japon, s'est élevée à 4,250,000 livres et la Chine a exporté environ 20 millions de livres de plus que l'année précédente.

Un peu partout la consommation du blé a augmenté. En 1913-14 les Russes ont importé 95,430,244 livres de thé des Indes, de Ceylan, de Java et de Chine et, en 1914-15, à cause, principalement, de la prohibition du vodka, leurs importations ont atteint le chiffre de 121,390,000 livres.

• • •

En Angleterre les oeufs canadiens se vendaient, il y a un mois, de \$4.14 à \$4.38 les dix douzaines, ceux d'Irlande, \$5.25 à \$5.84, les oeufs européens, de \$4.01 à \$4.26, les oeufs égyptiens, \$1.95 et ceux des Etats-Unis, \$4.01 à \$4.14.

L'homme qui ne croit pas beaucoup à la publicité ne l'a pas beaucoup essayée.