

bref dans le magasin de petite ou de moyenne importance.

Là il apprendra l'art de l'achat, c'est-à-dire cette audace du joueur qui risque souvent une grosse somme sur l'inconnu, et qui, à la fin de l'hiver prévoit ce qu'il faudra faire pour l'hiver prochain et l'achète au bon moment afin d'être bien placé dans ses prix. Il apprendra à prévoir, à combiner, à étudier un modèle qui lui sera personnel et qui lui permettra de prendre une place prépondérante sur ses confrères.

Enfin, il apprendra dans l'achat à savoir le goût qui prévaut chez ses concitoyens et ce qui sera susceptible de plaire.

Il apprendra l'art de la vente. Il y a, en effet, une psychologie très amusante chez le vendeur, quand, en face de son client, il doit deviner de quelle façon le prendre pour lui faire acheter ce que lui, vendeur, veut lui vendre.

Il doit connaître la mentalité, nous dirions presque de son adversaire, et quand il la possède, c'est à lui de le pousser ou de le retenir dans l'achat selon les intérêts de sa maison.

Il apprendra les étalages; en effet, disposer avec art de la marchandise sur des glaces ou des tringles, afin que de cette réunion de choses diverses il sorte un ensemble harmonieux, représente une connaissance très spéciale.

L'étalage ne consiste pas seulement à disposer des ombrelles ou des piles de serviettes en dômes ou en pyramides, et à côté de l'étalage qui impressionne parce qu'il représente des colonnades et le temple de l'amour en serviettes éponge, comme le charcutier le fait en saindoux, à côté de cet étalage qui est bon quelquefois chaque année pour son originalité il y a le bon petit étalage simple mais qui rapporte.

Tout est là! au-dessus de l'étalage à effet, nous préférons la marchandise mise à l'époque où elle doit être mise pour que l'acheteur en ait envie et disposée d'une façon suffisamment simple pour qu'il voit une chaussette, une cravate, au lieu d'essayer de déchiffrer ce qu'est cette petite chose pelotonnée ou ces coques qui se dressent ou s'éventaillent.

La publicité? L'employé l'apprendra aussi chez le petit commerçant et il saisira ses façons de faire, se réservant de se les assimiler plus tard s'il s'établit à son compte.

Il y a toute une échelle de nuances dans l'art de faire la publicité, elle doit être diverse et se conformer à l'esprit du lieu.

Enfin, pour la question comptabilité, la pratique qu'il verra journellement complètera très heureusement ce qu'il aura pu apprendre dans les écoles spéciales.

Nous avons exposé ce que le jeune homme employé dans une spécialité bien dirigée pouvait apprendre.

Si vous voulez qu'il se forme autrement que par la pratique, donnez-lui comme professeur de commerce appliqué, non pas un rhéteur, mais un commerçant imbu des idées énoncées ci-dessus, et qui, mieux que tout autre, fera de lui un bon employé.

Ce bon employé pourra plus tard, mettant à profit les connaissances qu'il a reçues, devenir un petit patron, et comme tel, nous le répétons, il apportera une part plus effective dans l'édification du bloc social de son pays.

DE TOUT UN PEU

Le Canada, grâce à sa position géographique et malgré sa généreuse contribution en hommes et en matières, bénéficie commercialement de la guerre européenne. Cela est démontré par les statistiques suivantes: d'après le rapport annuel du département de commerce se terminant en février dernier nous constatons sur l'année précédente un excédent notable dans les échanges commerciaux du Canada. Les importations canadiennes accusent une augmentation de \$30,788,769.44 ou 7.4 p.c. et les exportations générales un surplus de \$27,618,675.00 ou 66.8 p.c. Dans ce chiffre il est important de noter que les exportations de produits canadiens ont augmenté de \$288,896,486.00 ou 19.3 p.c. tandis que l'exportation des marchandises de provenance étrangère ont diminué de 12,729,735.00 ou 25.8 p.c.

Tous les produits canadiens accusent un surplus dans l'exportation à l'exception des cuirs, des peaux et du bois de pulpe. Ce dernier article qui intéresse particulièrement la province de Québec a diminué de \$656,832.00 mais fort heureusement la pulpe fabriquée suit une augmentation progressive. Ainsi en 1915, il a été enregistré un surplus de \$1,568,677.00 et en 1916 \$1,474,517.00.

Apparemment le commerce de bois semble souffrir le plus mais aussitôt la paix rétablie il reprendra son ancienne activité car ce dont l'homme a le plus besoin après la nourriture et l'habillement, c'est de se mettre à l'abri.

• • •
• • •

La International Paper Company a l'intention de construire des usines considérables au Canada. Les plans sont préparés pour l'érection d'un moulin à papier d'une capacité de 200 tonnes par 24 heures. La compagnie fabrique du papier à journal, de la pulpe de bois moulu et de la pulpe de sulphite. La construction va commencer aussitôt que les soumissions pour les matériaux seront reçues.

• • •

La guerre a beaucoup contribué à faire connaître à l'étranger, et particulièrement, à l'Angleterre, aux Etats-Unis et à la France les ressources du Canada. Les Américains ont fourni déjà au Canada à de bonnes conditions des millions de dollars et s'empresseront, quand la paix sera signée, d'installer ici des succursales de leurs usines et manufactures; l'Angleterre, la France, l'Italie et la Russie seront plus que jamais d'excellents débouchés pour les produits agricoles, forestiers, miniers, etc., et, grâce à l'immigration on pourra exploiter ces richesses sur une grande échelle.

• • •

La situation économique s'est merveilleusement améliorée depuis quelques mois. A la fin de 1914 et pendant une grande partie de 1915 l'avenir de maintes compagnies industrielles qui encaissent aujourd'hui des bénéfices considérables ne semblait nullement brillant; mais plusieurs d'entre elles qui avaient pris des commandes de munitions de guerre afin de pouvoir continuer leurs opérations sont retournées à leur première industrie avec avantage.

• • •

Le commerce de bois de construction est très actif, surtout le commerce d'exportation. Des quantités considérables de bois quittent les ports canadiens tous les jours, en route pour l'Europe. Le bois est aussi en grande demande aux Etats-Unis.