

LE PRIX COURANT

LES RECETTES DE LA DOUANE

Les recettes de la douane au Canada pendant le mois de janvier dernier, ont augmenté de plus de \$500,000, comparativement à celles du mois de janvier 1906; et pour les premiers sept mois de l'exercice en cours les recettes ont augmenté de plus de \$4,000,000 si on les compare à celle des sept mois correspondants de l'exercice précédent.

Voici les chiffres:

Janvier 1906	\$ 3,561,721.93
Janvier 1907	4,093,293.06

Augmentation	\$ 531,571.12
------------------------	---------------

Sept mois du 1er juillet au 31 janvier.

1905-1906	\$26,292,114.76
1906-1907	30,344,628.06

Augmentation	\$ 4,052,513.60
------------------------	-----------------

Il ne faudrait pas croire que la totalité de l'augmentation des recettes de la douane est due à ce que de plus grandes quantités de marchandises auraient été importées au Canada pendant les sept derniers mois qu'il n'en a été importé pendant les sept mois correspondants. Nous avouons qu'avec les délais indispensables à la publication des bulletins mensuels du commerce, il est difficile d'établir des comparaisons aussi rapidement que paraissent les chiffres des recettes de douane; aussi, ne pouvons-nous dire aujourd'hui s'il y a augmentation réelle des importations de marchandises frappées de droits à l'entrée.

Une partie de l'augmentation des recettes de douanes pendant les sept derniers mois provient sûrement de ce que, en prévision de l'établissement d'un nouveau tarif de douanes, les commerçants ont sorti des entrepôts de douane plus de marchandises qu'ils ne l'auraient fait dans d'autres circonstances.

En troisième lieu, il se peut que le nouveau tarif puisse être pour quelque chose dans l'augmentation des recettes de janvier.

Mais il est un fait certain, c'est que la grande majorité des articles frappés de droits de douane étant taxés ad valorem, il devait nécessairement y avoir, pour une même quantité de marchandises importées, une augmentation de recettes, puisque toutes les marchandises en général ont subi une avance de prix.

LE MATERIEL DES CHEMINS DE FER

Le comité de direction du Montreal Corn Exchange a examiné les moyens de mettre à exécution une décision prise par ses membres à une assemblée spéciale de faire tout en son pouvoir pour obtenir un règlement de la Commission des Chemins de fer qui oblige les Compagnies de Chemins de fer à payer, en cas de retard de livraison de wagons, des frais de retard, de même que les Compagnies de

Chemins de fer font payer ces mêmes frais quand les commerçants détiennent des wagons au-delà des délais fixés par les règlements. En un mot, c'est la réciprocité que demandent les membres du Corn Exchange.

Le secrétaire de cette Association a reçu instructions de se mettre en communication avec les autres organisations commerciales en vue d'une action commune pour le même objet.

Nos lecteurs se souviennent combien de fois, depuis le commencement de l'automne dernier, nous nous sommes fait l'écho des plaintes du commerce, impuissant à obtenir soit des chars vides pour le chargement de marchandises à expédier, soit la livraison des wagons chargés de marchandises et arrivés à destination, souvent depuis plusieurs semaines.

C'est un état de choses absolument intolérable oui, cette année, a causé des pertes incalculables au commerce.

Il n'y a donc pas de doute que les diverses organisations commerciales répondront à l'appel du Montreal Corn Exchange et qu'elles présenteront à la Commission des chemins de fer un réquisitoire qui devra produire l'effet désiré.

Il y a, certes, à tenir compte de bien des faits dans cette question de retards dans les remises ou livraisons de wagons. Cependant, elle se résume dans l'insuffisance du matériel de transport, locomotives et wagons.

Les compagnies de chemins de fer peuvent-elles augmenter leur matériel assez rapidement pour faire face aux exigences nouvelles d'un trafic toujours croissant? Tel est le noeud de la question.

Des milliers de milles de chemins de fer sont actuellement en construction. Toutes nos grandes compagnies de chemins de fer construisent actuellement des embranchements se raccordant à leurs lignes principales; quand toutes ces lignes nouvelles, quand tous ces embranchements seront construits, le matériel sera réparti sur une plus grande étendue, sur un plus grand nombre de points, si ce matériel n'a pas été accru en raison du développement des lignes de chemins de fer. Alors, ce sera la répétition sur une plus grande échelle des difficultés éprouvées depuis l'automne dernier par le commerce.

Nous le répétons, c'est sur la question de l'augmentation du matériel des compagnies de chemins de fer que doit se porter sans retard l'attention de la Commission des chemins de fer.

LES VENTES DEFINITIVES

Comment se fait-il que certains vendeurs vendent tant d'articles qui sont renvoyés par le client?

Il y a naturellement beaucoup de raisons à cela, mais la principale est pro-

bablement qu'en recommandant un article, le vendeur appuie sur des qualités qui n'existent pas. Il se peut qu'il ne fasse pas ressortir complètement les mérites réels de l'article, mais des revendications extravagantes que les marchandises ne peuvent justifier sont faites sans nécessité. De cette manière, l'attention de l'acheteur est détournée des mérites réels et supérieurs de l'article et se fixe sur des points de moindre importance qui ne rendent peut-être pas l'article supérieur ni même égal à des marchandises rivales.

Ce défaut d'emphase mal placée et de revendications non justifiées n'est pas chose inconnue; par exemple, il est des solliciteurs d'annonces qui, non contents d'exposer les services réels que rend la publicité, font espérer à l'annonceur que ses annonces lui procureront des ventes immédiates.

L'insuccès est peut-être le plus commun dans la vente d'articles qui ne peuvent pas être mis à l'épreuve promptement et facilement.

Le vendeur qui connaît parfaitement et fait ressortir fortement les mérites réels de ses marchandises non seulement les vend d'une manière définitive, mais se fait des amis qui renouvellent leurs achats et lui procurent d'autres clients.

AYEZ DE L'ORDRE

"Il est un conseil, disait le chef d'une maison de commerce, que j'aimerais donner à tout jeune homme prenant une position, dans laquelle il devra travailler à un pupitre, c'est le suivant: Tenez votre pupitre en ordre. Ce que j'entends par là, c'est de n'avoir sur le pupitre que les papiers concernant la matière dont on s'occupe sur le moment. J'ai observé autrefois un grand nombre d'hommes dans leurs bureaux et je peux dire, qu'à quelques rares exceptions près, les véritables hommes d'affaires sont ceux qui évitent le désordre.

"Avec une quantité de documents devant vous, il est presque certain qu'à un moment quelconque de la journée, vous vous trouverez dans l'embarras et cela arrivera probablement au moment même où vous aurez besoin d'avoir toute votre tête à vous. L'idée surannée qu'une quantité de papiers jetés çà et là sur un pupitre est un signe qu'une personne est très affairée, cette idée est bien usée. Une telle collection de papiers non seulement indique un manque d'ordre, mais est aussi un signe qu'on peut s'attendre à de la nervosité de la part de l'homme assis devant ce pupitre ainsi encombré. Avec les classeurs et autres accessoires pour tenir en ordre les papiers de bureaux, il n'y a pas d'excuse aujourd'hui à la confusion.

"Un pupitre en bon ordre est un indice d'un esprit bien ordonné, d'un esprit qui