

# L'Industrie de la Province du Québec fait de Rapides Progrès

Les industries manufacturières dans la province du Québec représentent à présent une capitalisation totale d'environ \$400,000,000. Il y a cinq ans, ce capital n'était que de \$316,496.97 et en 1905 il n'atteignait que \$255,479,662.

L'augmentation depuis 1900 a été d'environ \$142,403,407. Bien que la plus grande partie de ce progrès se soit manifestée dans les grandes villes, les petites villes de province en ont eu aussi leur part.

La valeur des produits manufacturés par toutes les industries de la province s'élève actuellement de \$450,000,000 à \$500,000,000 annuellement. En 1910, ces produits ne s'élevaient qu'à une valeur de \$350,901,656, en 1905 à \$219,861,648 et en 1900 à \$158,287,994.

Comme on le voit, la production industrielle de la province du Québec a augmenté de \$75,000,000 à \$100,000,000 par chaque période de cinq années. En suivant le mouvement, les produits manufacturés dans le Québec atteindraient en 1920 une valeur approximative de \$600,000,000.

Si le progrès de notre industrie conserve sa poussée ascendante pendant les quatre ans qui nous séparent de 1920, il y aura à cette époque dans le Québec plus de 300,000 employés de manufacture. Le nombre total des employés à salaires et gages était estimé à 225,000 en 1915. On évalue à près de \$80,000,000 la somme qui fut versée en gages et salaires aux employés industriels au cours de l'an passé. En 1900 la paye individuelle de la province s'élevait à \$36,550,645, puis atteignait \$47,160,452 en 1905 et \$69,432,967 en 1910. La moyenne de l'augmentation depuis 1900, a été de \$9,000,000 à \$15,000,000 par période de cinq ans. En 1920 la paye industrielle devrait se chiffrer par \$100,000,000.

En prenant la paye de 1916, au chiffre approximatif de \$75,000,000, il aurait été distribué plus de \$1,442,000 par semaine, ou plus de \$240,800 par jour pour chacun des six jours de travail de chaque semaine.

## La variété des produits

Les industries de notre province englobent une grande variété de produits parmi lesquels les draperies et les étoffes de tous genres dont la production a augmenté considérablement, ainsi que quantité de produits alimentaires. Les marchés auxquels les manufacturiers du Québec envoient leurs produits comprennent ceux de toute la Puissance du Canada et de Terre-Neuve et aussi ceux de Nouvelle-Zélande et d'Australie.

L'établissement à Montréal d'usines filiales de manufactures bien connues aux États-Unis a grandement contribué à augmenter la production industrielle de cette province.

La situation de la province de Québec entre les Provinces Maritimes de l'Est et les quatre provinces de l'ouest en fait une région particulièrement favorable à l'établissement d'industries manufacturières. Les facilités de transport comprenant les réseaux de chemin de fer et la voie fluviale du Saint-Laurent placent la province en relations étroites avec toutes les parties du Canada et du continent américain. A un certain point de vue, la province de Québec occupe au Canada une situation comparable à celle qu'occupe le Massa-

chusetts aux États-Unis. Les commandes de guerre données aux manufactures du Québec par les gouvernements des Alliés ont augmenté sensiblement la production industrielle de 1915 et de 1916.

## LES MARCHANDISES ANNONCÉES PAR LA RECLAME

Beaucoup de gens achètent des articles qui sont venus à leur connaissance par la publication, mais peu écrivent directement en réponse à une annonce.

Le nombre de réponses immédiates que vous recevrez après la publication d'une annonce, n'est nullement un critérium de l'efficacité de cette publicité.

"J'achète souvent des articles dont j'ai vu les descriptions dans les publications", disait un grand commerçant retiré des affaires, "mais je n'écris jamais pour les avoir."

Cette parole est une leçon.

Ceux qui nient l'efficacité de la publicité en se basant sur ce fait qu'elle ne provoque pas immédiatement une affluence de commandes par le premier courrier, ceux-là n'en ont jamais compris le but.

Les plus gros et les meilleurs acheteurs lisent soigneusement les réclames et tirent profit de cette lecture en arrêtant leur choix sur tel ou tel article qui les a frappés. Ils n'écriront certes pas pour en faire l'achat, mais ils ont noté l'endroit où ils peuvent se le procurer et ils ne manqueront pas tôt ou tard de s'y rendre.

Comment donc doit s'y prendre celui qui veut faire de la réclame pour ses articles, s'il ne peut se baser sur les réponses qu'il reçoit pour savoir quelles sont les voies les meilleures?

Il doit s'en tenir aux deux considérations suivantes:

1° Choisir une publication qui s'adresse particulièrement à la classe de la société susceptible d'acheter ses articles:

2° Faire une réclame d'assez grandes dimensions pour attirer à coup sûr l'attention des acheteurs.

Il n'y a pas d'autre méthode.

Il faut donc apporter beaucoup de soins au choix de la publication destinée à faire connaître vos articles, vous rendre compte si le champ de son action est assez étendu et si l'appel fait à l'intelligence vivace des acheteurs aura chance d'être écouté.

## LE PACIFIQUE CANADIEN

**CHANGEMENT GENERAL DANS L'HORAIRE  
DES TRAINS EN VIGUEUR LE 29 OCTO-  
BRE.**

**POUR DETAILS S'ADRESSER AUX AGENTS  
DES BILLETS.**

Bureaux des BILLETS, 141-145 rue Saint-Jacques, gares de  
la rue Windsor et de la Place Viger. (2 fs.)