

Les estimations reçues jusqu'ici, indiquent que la récolte de 1917 s'élèvera au total d'environ 3,647,000 tonnes de 2,240 livres. L'an dernier la production était de 3,00,274 tonnes et ce chiffre faisait presque déjà doubler celui de la production d'il y a douze ans.

La guerre a donné à l'industrie du sucre un grand relan d'activité aux Antilles, et comme le sucre allemand sera admis avec restrictions même après la guerre, on espère que la récolte des Indes se maintiendra et se développera même davantage.

Un tiers à peine de l'île est sous culture, il y a donc un vaste champ ouvert à l'augmentation de production. Il y a à présent, 201 plantations produisant du sucre, à Cuba. La plus grande partie de la production est détenue par le port de Matanzas qui expédia l'an passé 4,000,000 de sacs. Cienfuegos expédia à peu près la même quantité, tandis qu'un quart de ce montant seulement passait par La Havane.

* * *

Dans les chiffres que nous avons donnés la semaine passée concernant la récolte canadienne, nos lecteurs ont pu voir que le fermier canadien était en pleine prospérité et que les prix qu'il recevait pour ses denrées étaient très rémunérateurs. Et ceci nous fournit le principal argument pour expliquer la cherté de la vie. Considérons la moyenne des prix de cette année avec la moyenne de l'an dernier: Le blé s'est vendu \$1.31 contre 83 cents l'an dernier; l'avoine 53 cents contre 34 cents; l'orge 82 cents contre 49 cents; le seigle 1.11 contre 79 cents; la graine de lin, \$2.05 contre \$1.50.

PRATIQUE COMMERCIALE

L'annonce, c'est la voix du commerce, l'agent de l'économie, et cette économie doit être comprise par tous. On ne peut la faire comprendre en quelques mots.

Prenons le cas d'un marchand qui n'annonce pas. Il paie un commis deux dollars par jour et ce commis vend pour dix dollars de marchandises par jour.

Naturellement le marchand doit payer à son commis ses deux dollars de salaire à même ses dix dollars de recettes. Par conséquent le commis prend pour lui seul 20% des recettes.

Puis, il y a le magasin dont il faut payer le loyer souvent élevé, le chauffage, les taxes, l'assurance.

D'autre part, évidemment, le propriétaire doit également prendre sa part sur les dix dollars de recette.

Dans le cas où un homme qui n'annonce pas paie deux dollars à son commis, deux dollars de loyer, et un dollar pour l'assurance, la livraison des marchandises, etc., à même ses dix dollars de vente, ses dépenses seules le forcent à prendre cinq dollars pour sa recette, et il doit prélever au moins trois dollars pour lui-même, conséquemment les acheteurs de marchandises au montant de dix dollars ne peuvent recevoir en réalité que des marchandises d'une valeur intrinsèque de deux dollars.

Un autre homme, avec ce même commis, dans le même magasin, mais qui fait de l'annonce, peut vendre pour cent dollars de marchandises, et sur ces cent dollars, il sera en mesure de payer son commis, le loyer, les taxes, les frais généraux, et, en plus prélever comme profits un montant plus élevé que l'autre marchand — et le tout coûtera moins d'un dixième des recettes totales.

L'annonce double l'utilité de son commis, la valeur

de son magasin, et la capacité de vente de l'établissement.

C'est à peine si un enfant de cinq ans n'arrive pas à comprendre que l'homme qui annonce avec persévérance et intelligence, dont l'annonce est véridique — épargne de l'argent à ceux qui achètent de lui — en ce sens qu'il permet au même personnel, au même magasin de réaliser plusieurs fois le volume d'affaires qu'il ferait s'il n'annonçait pas. Et, de plus, il peut prélever pour lui-même comme profit 3, 4 ou 5% de ses recettes — au lieu de 40% comme le marchand qui n'annonce pas et cependant, ce petit pourcentage lui permet de réaliser une plus forte somme et l'enrichira plus vite que son concurrent qui n'annonce pas.

Rien n'est plus faux que l'idée, qui fort heureusement tend à disparaître, que ce sont les acheteurs qui sont forcés de payer les frais de l'annonce. Loin de là, l'annonce paie pour une partie des marchandises et permet de les vendre à meilleur marché.

LES CLOTURES LE LONG DES GRANDES ROUTES

Une preuve évidente de la rapidité avec laquelle le Canada se colonise

Quand, aujourd'hui, on traverse le Canada, on éprouve une vive impression en considérant les milles de clôture de ferme, particulièrement dans l'extrême ouest. Il n'y a qu'un jour d'écoulé, semble-t-il, depuis que nos vastes territoires, depuis le Manitoba jusqu'à la côte, n'étaient qu'un champ.

Aujourd'hui, sur des centaines de milles, en quelque sens que l'on voyage, les chemins de fer et autres propriétés sont bien clôturés et indiquent jusqu'à quel point ces vastes superficies ont été mises en culture, soit pour les récoltes, soit pour l'élevage. Il ne pourrait y avoir une meilleure preuve de notre important développement. Ceci est aussi un éloge pour la qualité de la clôture que livrent les fabricants canadiens, parmi lesquels il faut mentionner "The Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd.," de Hamilton (Ont.) et de Winnipeg (Man.), remarquable pour sa célèbre clôture Peerless Perfection avec son crochet Peerless aux intersections.

LE MATERIEL DES CHEMINS DE FER EN RUSSIE

Sur la proposition du ministre des Chemins de fer, le gouvernement russe a adopté un plan de construction de grandes usines métallurgiques dans la région de l'Oural. Ces usines fabriqueront une partie du matériel nécessaire aux chemins de fer de l'Etat. On veut ainsi mettre un terme à la situation fâcheuse qui existait avant la guerre, où l'industrie russe était dans l'impossibilité de fournir à ces chemins de fer ce qui leur était nécessaire. C'est ainsi qu'en janvier 1914 l'administration des chemins de fer de l'Etat a été obligée d'acquérir à l'étranger 2.136 installations de disques d'aiguillage et plus de trente mille pouds de rails.