

## LAISSEZ VOS COMMIS FAIRE LEUR PART DU TRAVAIL

Nombre de marchands ont l'air de croire que leur commerce tomberait en ruines s'ils détachaient ne fut-ce qu'un moment, leurs mains de la roue de direction de leurs affaires. Demandez-leur pourquoi ils ne laissent pas tel ou tel travail aux soins de leurs commis et ils prendront une mine horrifiée pour vous répondre "Je serais obligé d'y voir après, pour me rendre compte, si c'est bien fait." Ce n'est là d'ailleurs que l'application mal comprise de la bonne maxime: "Si vous voulez qu'une chose soit bien faite, faites-la vous-même." Cette maxime, au demeurant, paraît plus sage qu'elle ne l'est en réalité.

Le commerce qui est limité par la capacité de travail d'un seul homme est nécessairement restreint. Un commerce ne grandit que par le partage des responsabilités. Le maréchal Foch sait très bien comment exécuter ses propres commandements, mais il ne peut gagner la guerre tout seul. Il doit conserver la direction de la guerre, mais répartir aux autres le soin de poursuivre les opérations.

Le marchand qui adopte la politique de faire toutes les choses importantes par lui-même doit se contenter d'un service passif et médiocre de la part de ses commis subordonnés à une telle étroitesse d'esprit. La responsabilité est le meilleur tonique qu'on puisse offrir à un commis. Il y a peu d'hommes qui ne se développeront pas à mesure que grandiront les opportunités offertes. Si le commis n'a pas l'envergure pour supporter pareille responsabilité, il est difficile de le garder et il est préférable de s'en passer.

## ADOPTÉZ VOTRE PROPRE POLITIQUE D'AFFAIRES

Nous avons souvent parlé de la nécessité de se faire des amis. C'est une chose bien différente que de se donner des maîtres. Il ne peut y avoir deux maîtres pour la même maison et si le marchand qui laisse un individu ou la localité dans laquelle il vit devenir son maître, atténue ses chances de succès. M. Berdahl, secrétaire de l'Association des Marchands-Détaillants de Dakota-Sud, émettait récemment dans un discours la pensée suivante: "Le premier de tous les éléments qui semblent prévaloir contre nombre de détaillants de petites villes, est le bas élément de crainte — crainte de la concurrence locale, crainte de la concurrence éloignée et crainte des clients eux-mêmes. Dès la minute où vous laissez quelqu'un vous dicter vos méthodes d'affaires, que ce soit votre concurrent ou votre client, vous feriez mieux d'abandonner les affaires. Je ne veux pas dire par cela que le client ou l'associé soient à mépriser. Vous devez connaître et étudier les conditions locales, les demandes locales, etc., et fixer votre politique en conséquence, mais la fixer vous-même."

## AUGMENTATION DU PROFIT NET

Le Bureau du Contrôle des Vivres du Canada a augmenté le profit net sur le son et les shorts vendus par les marchands de farine et d'engrais. Il est alloué 15 cents de profit au lieu de 10 cents sur les ventes au sac, et \$3.00 au lieu de \$2.00 pour les ventes à la tonne. Il n'y a pas eu de changement fait quant au profit, lorsque les ventes sont effectuées directement du wagon.

## VICTIMES DE L'ÉPIDÉMIE

Parmi les nombreuses victimes de l'épidémie qui sévit à Montréal et dans la province, nous relevons les noms de:

Feu M. A. Dalrymple, de la maison James Dalrymple & Sons, marchands de produits alimentaires, 660 rue Saint-Paul-Ouest, Montréal.

Feu M. Henry Mailloux, épiciier, Montréal.

Feu M. Henri Lebrun, marchand-général, Saint-Casimir.

Feu M. Noë Bourassa, boucherie en gros, Montréal.

Feu M. Emile Ménard, marchand de margarine en gros, Montréal.

Feu M. Antonio Guimond, employé de chez Gunn, Langlois et Co., Montréal.

Feu M. Bricault, représentant pour l'est, de Small's, Limited.

Feu M. Hector Guimond, employé de chez Gunn, Langlois & Co., Ltd., Montréal.

Feu M. Geo. E. Loiseau, employé au département du fret de chez Hudon, Hébert & Co., Montréal.

Aux familles en deuil, le "Prix Courant" adresse ses plus vives sympathies.

## CE QUE DIT LLOYD GEORGE

Afin de démontrer l'opportunité, l'urgence de l'Emprunt de la Victoire, dont les obligations sont présentement offertes au public canadien, on ne saurait mieux faire que de citer l'extrait suivant d'une lettre de M. Lloyd George, écrite à l'occasion de l'inauguration, à Londres, d'une campagne d'économie en vue d'une nouvelle émission de bons de Guerre au montant de 1 milliard de livres Sterling:

"Notre peuple a toujours affronté les périodes difficiles avec courage, il a toujours été disposé à faire les sacrifices nécessaires. Mais il faut une autre sorte d'énergie pour économiser et prêter lorsque l'aurore de la victoire commencera à poindre. Il est bon par conséquent de nous rappeler qu'il est aussi urgent d'aider maintenant que pendant les sombres mois de mars, d'avril et de juin de cette année. A quoi nous aura servi d'avoir sauvé la situation, si nous la perdons aujourd'hui, faute d'endurance? Il ne suffit pas d'atteindre les hauteurs d'où l'on voit à ses pieds la plaine de la victoire: il faut l'occuper. Cela exige encore de patients efforts, mais cela en vaut la peine."

## IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS

Le bureau central de la statistique annonce qu'il publiera chaque mois un état classifié des importations et exportations du Canada portant comparaison avec celles des années précédentes le premier état de ce genre publié aujourd'hui couvre les 12 mois expirés avec septembre 1916, 1917 et 1918. Voici les totaux des importations 1916, \$685,248,705; 1917, \$1,004,290,884; 1918, \$897,128,887. Droits perçus, 1916, \$129,610,574; 1917, \$165,801,896; 1918, \$154,869,499.

Notre plus gros commerce d'importation a été avec les Etats-Unis \$738,040,527, durant les 12 mois expirés avec septembre 1918. Nos trois principaux clients durant la même période ont été l'Angleterre, \$716,270,484; France, \$133,190,691; Etats-Unis, \$420,865,838.

## LE PRIX DU CUIVRE

Le président Wilson a donné son approbation officielle à la décision fixant le prix du cuivre à 26 cents la livre, prix qui sera en vigueur du 1er novembre au 1er janvier 1919, alors qu'il sera révisé.