

# Bulletin mensuel

DE LA

## CHAMBRE DE COMMERCE



### SOMMAIRE

---

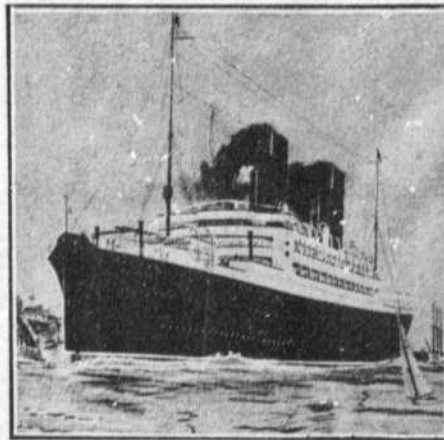
Le commerce d'après-guerre . . . . .	133
L'orthographe dans les affaires . . . . .	134
Les transports maritimes . . . . .	135
Est-ce la banqueroute . . . . .	135
Bons conseils . . . . .	137
Le système métrique, étalon international	137
La construction . . . . .	137
Séance spéciale du conseil . . . . .	138
L'avenir économique du Canada: MM. Lud- ger Gravel, J.-N. Cabana, J.-H.-Paul Saucier, A.-J. de Bray . . . . .	138

# LIGNE

Service  
DE  
Londres et Southampton  
à  
Québec et Montréal

The Cunard S.S. Co., Ltd.

LIVERPOOL, Pier Head.  
LONDRES, 51 Bishopgate, E.C.  
29 Cockspur St. S. W.  
PARIS, 37 Boul. des Capucins.



Le nouveau navire "Andania".

# CUNARD

Canadien  
DE  
Montréal à  
Londres via Falmouth

Jules Hone, Travel Agencies  
9 Boul. St. Laurent, Montréal.

The Robert Reford, Co., Ltd.  
Montréal, Toronto, Québec,  
St. Jean, N. B., Portland, Me  
Halifax, N. E.

Les Membres de la Chambre de Commerce de Montréal, de passage à Québec, trouveront toujours ce qu'il y a de plus recherché en fait d'articles de fumeurs, A NOS MAGASINS

## JOS. COTE



Le plus grand  
établissement d'articles de fumeurs à Québec.

Bureau principal et département de gros :  
**188 RUE ST-PAUL**

- ST-ROCH:**  
Succursale: 179 rue St-Joseph.
- HAUTE VILLE:**  
Succursale: 26 rue St-Jean.
- FAUBOURG ST-JEAN-BAPTISTE:**  
Succursale: 242 rue St-Jean.
- BASSEVILLE:**  
Succursale: 76 Côte de la Montagne.
- ST-SAUVEUR:**  
Succursale: 459 rue St-Joseph et  
700 St-Valier.

N.B.—L'enseigne des deux pipes J. C. plus haut désigné, à chaque magasin.

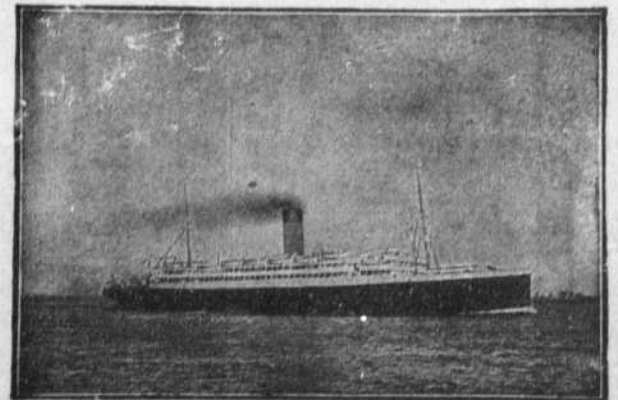
# WHITE STAR-DOMINION LINE

LES PLUS GRANDS NAVIRES VENANT A MONTREAL

**MONTREAL — QUEBEC — LIVERPOOL**

SERVICE RAPIDE D'ANGLETERRE ET DE FRANCE  
Billets de connaissance circulaires de Paris, Havre, Lyon, Charente, Bordeaux, etc., aussi de la Suisse.

Les navires sont munis de système à air froid, de réfrigérateurs et de chambres ventilées. Billets de connaissance distribués par tous les agents de chemins de fer. Pour informations et départs des navires, s'adresser aux agents de chemins de fer ou aux agents locaux de la compagnie ou à



POUR FRET—Hernu Perron et Cie, 95 rue des Marais, Paris; H. Genstal et fils, Havre; E. Molroux et Cie, Lyon; A. Goguet, Charente; Th. Mayer et Cie, Bordeaux; M. Obersteg et Cie, Bâle.

POUR PASSAGERS—Nicholas Marth, 9 rue Scribe, Paris; E. LePont-A. Le Niece, Cherbourg.

JULES HONE TRAVEL AGENCIES, 9 Boul. St-Laurent.  
W. M. MACPHERSON, 53 rue Dalhousie, Québec.  
J. W. WILKINSON, 1008 Edifice Banque Royale, Toronto.  
WHITE STAR-DOMINION LINE, Edifice McGill, c. McGill et Notre-Dame, Montréal.

# Conseil d'Administration de la Chambre de Commerce pour 1915-16

## PRESIDENT

M. LUDGER GRAVEL, négociant, 26 place Jacques-Cartier.

## 1er VICE-PRESIDENT

M. J.-E.-C. DAoust, architecte, du bureau Gauthier et Daoust, 180 rue St-Jacques.

## TRESORIER

M. JOSEPH FILIATRAULT, propriétaire de la MAISON FILIATRAULT, 429 boul. St-Laurent.

## 2ème VICE-PRESIDENT

M. JOSEPH QUINTAL, négociant en grain, 59 rue St-Pierre.

## SECRETARE

M. RODOLPHE BEDARD, L. I. C., comptable expert, bureau 604 Edifice Shaughnessy 137 rue McGill.

## AVOCATS-CONSEILS

Me LEON GARNEAU, C. R., 86 Ouest, rue Notre-Dame.

CONSEIL D'ARBITRAGE:—MM. Ludger Gravel, Frank Pausé, le géo Geoffrion, C.-H. Catelli, Isais Préfontaine, O.-S. P.

Me EDOUARD FABRE-SURVEYER, C. R., 875 Dominion Express Bldg.

néral Labelle, Adélar Fortier, H. Laporte, Joseph Contant, L.-E. errault, Frédéric-C. Larivière, Armand Chaput.

## CONSEILLERS

M. Ballargeon, J.-B., ent. de camionnage, 326 Est, rue Ontario.  
M. Berthiaume, Oscar-F., maire de Saint-Bruno.  
M. Brodeur, A.-N., de la Cie A.-N. Brodeur, 88 rue St-Pierre.  
M. Cabana, J.-N., de Cabana frères, 252 ave Laurier Ouest.  
M. Chevrrier, J.-N., gérant du "Devoir", 43 rue St-Vincent.  
M. Desmarchis, Eugène, marchand d'orn, d'église, 21 Ouest Notre-Dame.  
M. de Tonnancour, L.-C., marchand-tailleur, 61 Est, rue Notre-Dame.  
M. Frigon, A.-P., de St-Cyr, Gonthier et Frigon, 103 rue St-François-Xavier.  
M. Gagné, Léon, Jr., de la Rockland Lumber Co., Edifice "La Patrie".  
M. le H-col. Gear, V.-P., de la Cie R. Reford, 25 rue St-Sacrement.  
M. Grothé, Raoul, de L.-O. Grothé et Cie., 556 boul. St-Laurent.

M. Jeannotte, Alfred, de L.-E. Hébert et Cie, 23 Est, rue St-Paul.  
M. Labrecque, J.-O., marchand de charbon, 141 rue Wolfe.  
M. Lambert, Alfred, manufacturier de chaussures, 16 Ouest, rue Notre-Dame.  
M. Lavallée, A.-E., marchand de chaussures, 101 boul. St-Laurent.  
M. Martin, C.-E., de P.-P. Martin et Cie., 50 Ouest, rue St-Paul.  
M. Rolland, Emile, de l'Imprimerie moderne, 39 rue Dowd.  
M. Saucier, J.-H.-Paul, rep. de commerce, 29 Ouest boul. St-Joseph.  
M. Wayland, W.-A., gér. de la Cie des Frais Funéraires, 243 Est, Ste Catherine.  
M. Wilson, Hon. J.-M., de la Cie Bolvin, Wilson, 468 Ouest, rue St-Iaul.

## AUTRES MEMBRES DU CONSEIL

### 1.—Anciens présidents.

M. H. Laporte, de Laporte, Martin et Cie, 534 Ouest, rue St-Paul.  
M. Joseph Contant, pharmacien, 231 Est, rue Notre-Dame.  
M. L.-E. Geoffrion, financier, 284 Ouest, rue Lagauchetière.  
M. H.-A.-A. Brault, ancien négociant, 628 rue Davard, Outremont.  
M. Damase Masson, Richelieu, P. Q.  
M. C.-H. Catelli, ancien industriel, 626 ave de l'Hôtel de Ville.  
M. Isais Préfontaine, financier, 425 Transportation Bldg.  
M. O.-S. Perrault, gér. de l'Imperial Tobacco, 900 rue St-Antoine.

M. Frédéric-C. Larivière, march.-quincaillier, 911 boul. St-Laurent.  
M. Armand Chaput, de L. Chaput, Fils et Cie, 3 rue de Bresoles.  
M. le général Labelle, St. Lawrence Flour Mills, 1110 Ouest, rue Notre-Dame.  
M. Adélar Fortier, de la Montreal Dairy Co., 290 ave Papineau.  
M. Frank Pausé, marchand de bois, 228 avenue Green.

### 2.—Anciens vice-présidents et trésoriers.

Hon. Alph. Racine, 70 Ouest, rue St-Paul.  
M. Ubalde Garand, 48 Ouest, rue Notre-Dame.  
M. L.-J.-A. Surveyer, 53 boul. St-Laurent.  
M. S.-D. Joubert, 338 Ouest, rue Notre-Dame.

M. J.-B.-A. Lanctôt, 213 boul. St-Laurent.  
M. Joseph Fortier, 110 Ouest, rue Notre-Dame.  
M. Geo. Gonthier, 103 rue St-François-Xavier.  
M. J.-A.-E. Gauvin, 250 Est, rue Ste-Catherine.

Membre d'honneur de la Chambre.—Sir Lomer Gouin, K. C. M. G.

## COMMISSIONS DE LA CHAMBRE POUR 1916-17

Le président et le secrétaire font partie ex-officio de toutes les commissions.

**Affaires municipales.**—M. Alfred Lambert, président; MM. Isais Préfontaine, Jos. Quintal, A.-A. Labrecque, J.-O. Labrecque, J.-N. Chevrrier, Emile Rolland, R.-O. Grothé, Alfred Roy.

**Agriculture et colonisation.**—M. Adélar Fortier, président; MM. Oscar F. Berthiaume, L.-M. Corneille, Etienne Blanchard, Dr Brisson, Wilfrid Cédilot, Raymond Raymond.

**Beurre et fromage.**—M. Fortunat Monette, président; MM. J.-A. Vaillancourt, Charles Langlois, Wilfrid Champagne, L.-O. D'Argencourt.

**Bulletin.**—M. Jos. Contant, président; MM. J.-N. Chevrrier, Emile Rolland, H. Godin, J.-E. Pelletier.

**Comptabilité.**—M. Henri Viau, président; MM. Geo. Gonthier, W.-A. Wayland, Jos. Desautels, Eug. Prévost.

**Cuir et peaux.**—M. A.-S. Lavallée, président; MM. S.-D. Joubert, Alfred Lambert, J.-B.-A. Lanctôt, Jos. Daoust.

**Enseignement technique et industries.**—M. J.-N. Cabana, président; MM. F.-C. Larivière, Jos. Fortier, J.-G.-A. Fillon, T. Trudeau.

**Épicerie et produits alimentaires.**—M. Armand Chaput, président; MM. Nap. Gendreau, Joseph Ethier, J.-H.-E. Pellerin, J. D. Boileau.

**Expansion du commerce.**—M. J.-N. Cabana, président; MM. C.-H. Catelli, O.-S. Perrault, le général Labelle, Adélar Fortier, Frank Pausé, R.-O. Grothé, Oscar-F. Berthiaume.

**Expositions et musées.**—M. A.-N. Brodeur, président; MM. C.-H. Catelli, le général Labelle, J.-B. Ballargeon, J.-O. Gareau, J.-A. Beaudry, le Dr Bournival.

**Fers et métaux.**—M. Alfred Jeannotte, président; MM. F.-C. Larivière, L.-J.-A. Surveyer, Arthur Léger, Alex. Prud'homme, Alfred Barrette, John Duard.

**Finances.**—M. J.-E.-C. Daoust, président; MM. Jos. Filiatrait, Jos. Fortier, Eug. Desmarais, J.-H.-Paul Saucier.

**Hautes études commerciales.**—M. Jos. Quintal, président; MM. Adélar Fortier, Frank Pausé, Geo. Gonthier, Alfred Lambert.

**Immeuble de la Chambre.**—M. A.-P. Frigon, président; MM. Frank Pausé, J.-E.-C. Daoust, Jos. Quintal, C.-E. Martin, W.-A. Wayland.

**Législation.**—l'hon. M. N. Pérodeau, président; MM. J.-M. Wilson, sénateur; W.-I. Gear, Edouard Fabre-Surveyer, C. R., Edouard Montpetit, C. R., Léon Garneau, C. R., J.-N. Cabana.

**Mines, bois et forêts.**—M. Frank Pausé, président; MM. Léon Gagné, Rod. Tourville, J.-H. Dansereau, J.-A. Laferté, J.-T. Armand, J.-P. Dupuis.

**Nouveautés.**—M. C.-E. Martin, président; MM. Alphonse Racine, conseiller législatif, Jos. Filiatrait, L.-C. de Tonnancour, J.-N. Dupuis, J.-O. Gareau, J.-F. Loisel, J.-P. Gervais.

**Produits chimiques.**—M. J.-A.-E. Gauvin, président; MM. Jos. Contant, J.-G.-A. Fillon, J.-A.-D. Godbout, Arthur Décary, Henri Lanctôt.

**Réception.**—M. le général Labelle, président; MM. Léon Gagné, Emile Rolland, R.-O. Grothé, Eugène Desmarais, Victor Tardif, Arthur Gadoury.

**Transports, postes, télégraphes, téléphones, douanes.**—M. C.-H. Catelli, président; MM. Jos. Quintal, Adélar Fortier, Jos. Filiatrait, J.-B. Ballargeon, W.-I. Gear, Léon Gagné, C.-E. Racine.

**Vins et liqueurs.**—M. J.-M. Wilson, sénateur, président; MM. Armand Chaput, Z. Hébert, Joseph Ethier, Nap. Gendreau.

**Voyageurs de commerce.**—M. J.-H.-Paul Saucier, président; MM. J.-N. Cabana, C.-N. Robitaille, L.-N. Veilleux, J.-Emile Roy, G. Normand, Roméo Brousseau.

**Le Confort,  
l'Élégance  
et la durée**

Se trouvent réunis dans la  
chaussure

**“DAISY”**

*A trépointe Goodyear pour  
hommes.*

En vente chez tous les principaux  
marchands du Canada.

MANUFACTUREE PAR

**Dufresne & Galipeau Ltd**



EXIGEZ la marque “ALLIGATOR”  
quant vous achèterez

DES

**Malles, Sacs de Voyage,  
Harnais, Etc.**

Cette marque est la garantie d'une  
qualité supérieure. Les marchandises qui  
la portent donnent un meilleur service et  
une plus longue durée. Elles ne sont pas  
plus dispendieuses que les autres.

*Jamontagne Limitée.*

BLOC BALMORAL  
RUE NOTRE DAME OUEST, MONTREAL, CAN.

Tél. Bell Est 1118  
Résidence Tel. Est 2384  
355 PROVIDENCE

**JOS. LAURIER.**

Ingénieur sanitaire et expert  
en chauffage, ventilation, etc.

Spécialités:  
Plomberies  
Chauffage  
Couverture  
Métaux

377-379 Rue ONTARIO Est  
Montréal

**Quebec, Montreal & Southern Ry**

Cette compagnie de chemin de fer fait le service entre  
Montréal et Fortierville, en passant par Sorel, Yamaska  
et Nicolet.

Depuis quelques années surtout, on s'initie à donner  
de meilleurs chars, un service rapide et toute l'accom-  
modation désirable.

C'est la ligne la plus directe vers Nicolet. Fortier-  
ville étant à 55 milles de Lévis, cela raccourcira le trajet  
considérablement quand le réseau sera complété entre la  
Vieille Capitale et la Métropole.

Sorel, par ses chantiers maritimes, est l'une des villes  
les plus florissantes de la rive sud du St-Laurent.

Les sources Abénakis connues de tous les Etats-Unis  
et du Canada pour les guérisons nombreuses que leur eau  
fait, sont aussi desservies par ce chemin de fer, via  
St-François du lac.

Nicolet, qui compte une population considérable et  
un commerce important, est relié directement à Montréal  
par le chemin de fer Quebec, Montreal & Southern.

Sous la nouvelle direction, les trains entrent et sortent  
directement de Montréal — gare Bonaventure — sans  
transbordement à St-Lambert, comme autrefois.

**CANADIAN GOVERNMENT RAILWAYS**

**GARE BONAVENTURE**

**MURRAY BAY**

Correspondance directe tous les jours dans  
les deux sens, excepté le dimanche, avec l'Ex-  
press Maritime.

OCEAN LIMITED, 7.25 P.M. tous les jours  
excepté le samedi.

EXPRESS MARITIME, 8.15 A.M. tous les  
jours.

Premier voyage du ST-LAURENT SPE-  
CIAL LE 16 JUIN.

Bureaux des billets de la Ville, 122 rue St-  
Jacques, Tél. Main 615, Gare Bonaventure,  
Hôtel Windsor, 9 Boul. St-Laurent.

**W. A. BAKER, C.R.**  
AVOCAT

55, Main 1762 58, rue St-Jacques

Sr P.E. LeBlanc, K.C.M.G. Alfred Forest, LL.M.  
Edm. A. Brossard, C.R. Arthur Lalonde, LL.B.  
F. G. Coffin, LL.B.

**LeBlanc, Brossard, Forest Lalonde & Coffin**

AVOCATS  
55 RUE SAINT-JACQUES  
Edifice du "Crédit Foncier",  
Montréal.

Tél. Main 8494-8495  
Adresse téléphonique "Blansard".

F. W. Hibbard, C.R.  
Louis Gosselein, C.R. Hon. R. Dandurand, C.R.  
Conseil

**HIBBARD, GOSSELIN & MOYSE**  
AVOCATS

Tél. Main 8187 107, rue St-Jacques, Montréal

Tél. Main 7759 Cables "FABSURVEY"

**Edouard Fabre-Surveyer**

Avocat-Conseil de la Chambre de Commerce,  
de l'étude de  
SURVEYER, ACHIM & COONAN,  
Avocats et Commissaires.  
EDIFICE DOMINION EXPRESS,  
145, rue ST-JACQUES, MONTREAL.

Tél. Main 1859.

Léandre Bélanger Adm'n Bélanger

**Bélanger et Bélanger**

NOTAIRES, COMPTABLES  
et COMMISSAIRES

Frères sur hypothèques, Achats de Créances,  
Règlement de Successions.  
30, rue S.-JACQUES, MONTREAL.

**R. FARIBAUT**

NOTAIRE

Successeur de Leclerc & Faribault

90, RUE ST-JACQUES

Tél. Main 678 MONTREAL

Argent à prêter sur hypothèque

**BREVETS  
D'INVENTION**

En tous pays. Demandez le GUIDE DE  
L'INVENTEUR qui sera envoyé gratis.  
MARION & MARION

364 rue Université, Montréal.

angle rue Ste-Catherine Phone: up 6474

**J. ALBERT SAVIGNAC**  
NOTAIRE

(autrefois de Biron et Savignac)

Spécialité: Examen de titres, règlement de  
difficultés commerciales, difficultés de famille,  
successions; placements de capitaux à taux très  
avantageux. Frères aux fabriques et aux com-  
missions scolaires.

Bureau: 99 rue St-Jacques,

Edifice Banque Nationale

Le soir après 7 hrs: 322 Sherbrooke Est.

Tél. Not 1848.

TEL. BELL MAIN 8340

**DE GASPE BEAUBIEN**

INGENIEUR-CONSEIL

Estimés, Plans et Devis.

Ch. 18 Edifice Assurance Royale  
PLACE D'ARMES, - MONTREAL.

Tél. Bell Main 375

**A. & E. LOIGNON**

INGENIEURS  
CIVILS . . . .

17, Cote de la PLACE D'ARMES  
MONTREAL

Tél. St-Louis 8985

**S. A. BAULNE**

INGENIEUR CIVIL

Professeur à l'École Polytechnique.

Arpentage, Plans, Devis, Estimés, etc., pour  
toutes constructions de ponts, aqueducs, égouts,  
pouvoirs d'eau, constructions métalliques, etc.

1294, rue ST-HUBERT, MONTREAL

**Arthur Surveyer & Cie**

INGENIEURS-CONSEILS

Expertises, Levés de Plans, Estimations  
et Projets

Rapports techniques et financiers

Bureau principal: 274 COTE BEAVER HALL.

Téléphone: Uptown 2898

MONTREAL.

**INGENIEUR - ARPEUTEUR  
ARCHITECTE**

**ARTHUR VINCENT**

76 RUE ST-GABRIEL

Edifice Chambre de Commerce

Aqueducs — Chemins — Subdivi-  
sion — Bornage — Brevets d'in-  
venteur — Evaluations.

Tél. Main 1168

**INVENTIONS**  
*Marques de  
Commerce*

Protégées dans tous les pays.

Informations gratuites.

EDIFICE POWER, Ch. 585-586,

88 rue CRAIG OUEST

Enregistrés aux Etats-Unis

**PIGEON, PIGEON & DAVIS**

18 années d'expérience

Tél. Main 3025 MONTREAL.

Tél. Main 4702 Tel. St-Louis 431

**ROY & TOUPIN**

INGENIEURS CIVILS

Plans, Devis, Estimations pour: Aqueducs, Sys-  
tème d'égouts, Système d'Éclairage, Pavages,  
Installations Hydro-Électriques, Pont, Mesu-  
rages, Rapports financiers.

72 Notre-Dame Est, Montréal.

Ubalde Garand Tancrede D. Terroux

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48, rue Notre-Dame Ouest MONTREAL

Près de la Place d'Armes

Tél. Bell Main 6629

**J. B. D. Légaré**

Courtier en Immeubles  
et Promoteur

11, rue ST-JACQUES, MONTREAL

Tel. Bell Est 1853

**La Cie J. & C. Brunet**

LIMITEE

Plomberie  
Couverture  
Electricité  
Chauffage

223-Boul.

St-Laurent  
MONTREAL



# PELLERIN & MASSON

Tél. Est 1649

Tél. Est 1075

## MANUFACTURIERS

Confitures.

Gelées, Sirop,

Ketchup,

Lessive concentrée,

Caustique, etc.

111 rue St-Timothée  
MONTREAL

## AMEUBLEMENTS et ARTICLES de BUREAUX

### Langevin & L'Archevêque

RUE ST-JACQUES

Impressions — Papeterie — Reliure  
Livres — Librairie.

### Bibliothèques à sections

Pupitres,  
Chaises,  
Casiers.

MM. Langevin et  
L'Archevêque  
sont membres de la  
Chambre de Com-  
merce.

Tél. MAIN 1948



## Un jardin de Prix

C'est une grande satisfac-  
tion de cultiver, dans son  
jardin, des légumes et des  
fleurs qui peuvent être exhi-  
bés dans les grands concours  
de potagers et d'horticulture.  
Vous atteindrez ce but en se-  
mant les **GRAINES DE  
HAUTE QUALITE**

### D et F

Par l'emploi exclusif des graines **D ET F**, M. F. S.  
Watson, de Lachine, P. Q., a, l'an dernier, remporté  
55 premiers prix.

Ayez votre jardin à prime l'été prochain.

Catalogue gratis sur demande.

## Dupuy & Ferguson

38 Place Jacques-Cartie - Montréal.



## WHITE HORSE Scotch

Prudence  
d'abord...  
toujours...  
et pour  
tout.

# BULLETIN DE LA CHAMBRE DE COMMERCE

DU DISTRICT DE MONTREAL

Directeur: LÉON LORRAIN

Abonnement — Un an: ..... \$1.00  
Le numéro: ..... 10

MONTREAL, SEPTEMBRE 1916

Le service gracieux du *Bulletin* est  
fait à tous les membres de la Chambre.

## LE COMMERCE D'APRÈS-GUERRE

### *Les résolutions de la conférence économique de Paris sont-elles irréalisables ?*

Personne, évidemment, ne peut prédire à coup sûr dans quels canaux principaux s'engageront, après la signature de la paix, les courants d'échange du monde, et plus particulièrement du Canada. Il est certain, cependant, que les changements économiques seront beaucoup plus considérables, comme conséquence de la guerre, que les modifications géographiques, tant escomptées au début par les stratèges amateurs qui remaniaient au dessert la carte de l'Europe.

Personne ne doute qu'au retour de la vie normale, le commerce ne reprendra pas tout à fait les voies par lesquelles il s'effectuait auparavant. Sans prophétiser, il est peut-être possible de méditer utilement sur les éléments de la situation future qui nous sont déjà connus.

On sait que l'Allemagne s'efforce de réaliser, avec l'Autriche-Hongrie, la Turquie et la Bulgarie, un bloc économique. On ne connaît pas les données exactes du projet, on ignore même si ce dernier a abouti. Mais personne n'ignore que les Alliés ont tenu à Paris, les 14, 15, 16 et 17 juin, une Conférence économique dont les résolutions, reproduites ici même le mois dernier, ont fait le tour de la presse dans les pays de l'Entente. L'objet général de ces résolutions est de resserrer les liens commerciaux entre les Alliés et leurs colonies, à l'exclusion aussi complète que possible des Austro-Allemands.

La presse allemande s'est empressée de déclarer que les résolutions de la Conférence économique de Paris seraient irréalisables. Il saute aux yeux qu'elle ne pouvait dire autre chose. Mais quelques économistes et publicistes des pays de l'Entente ont soutenu la même opinion. Et il se rencontre des hommes d'affaires qui résolvent la question par ce simple raisonnement: "Le commerce achète nécessairement les articles qui font son objet là où il peut se les procurer au meilleur compte. Par conséquent, si après comme avant la guerre l'Allemagne peut fournir à meilleur marché que ses concurrents certaines marchandises, c'est en Allemagne et non ailleurs que le commerce ira s'en approvisionner, en dépit de toutes les résolutions du monde."

Mais un raisonnement simple ne solutionne pas toujours des problèmes complexes. Et le commerce d'après-guerre est une question particulièrement difficile.

Puisqu'il s'agit du commerce après la signature de la paix, laissons de côté les mesures pour le temps de guerre ainsi que les mesures transitoires pour la période de reconstruction, pour ne retenir, des résolutions de la Conférence économique de Paris, que les mesures permanentes d'entraide et de collaboration entre les Alliés. En voici les points principaux: Création d'entreprises subventionnées, dirigées ou contrôlées par les gouvernements. — Encouragement aux recherches scientifiques. — Droits de douane ou prohibitions. — Services de navigation directs, rapides et à tarifs réduits entre les Alliés, y compris leurs colonies. — Développement et amélioration des communications postales et télégraphiques.

On peut soutenir, et avec raison peut-être, que les commerçants des pays alliés mis en état de choisir entre un produit français, anglais, italien ou canadien et un équivalent allemand meilleur marché, prendront la plupart du temps ce dernier. Mais quand on soutient cela, on oublie que les commerçants ne seront peut-être pas en mesure de choisir, puisqu'il est au pouvoir des gouvernements des pays alliés et de ceux de leurs colonies de rendre les produits allemands inaccessibles à leurs nationaux. Un droit de douane sur telles marchandises allemandes, une entrave quelconque à la circulation de la marine marchande allemande dans les eaux des pays alliés ou à son entrée dans leurs ports, — et voilà les Allemands exclus de la concurrence sur certaines marchandises et dans une partie du monde.

Le protectionnisme à outrance, objectera-t-on, pourra parfois élever le coût de la vie dans les pays de l'Entente. C'est fort possible. Mais on vous répondra que la pratique du *dumping* a largement contribué à l'expansion industrielle de l'Allemagne, et que ce fut là la rançon du progrès.

Du reste, sans même tenir compte du sentiment anti-allemand — puisqu'aussi bien, en affaires, il est toujours

dangereux de faire fond sur le sentiment — on peut se convaincre que gouvernements et peuples des pays de l'Entente et de leurs colonies auront tout intérêt, même s'il devait leur en coûter quelque chose au début, à proscrire un certain nombre d'articles et produits allemands.

D'abord, il faudra que le gouvernement de chaque pays prélève, pour le service de sa dette, des impôts dont on ne se fait pas encore une idée; et la capacité d'imposition d'un pays se mesure à sa vitalité économique.

On sait, par ailleurs, que la partie envahie de la France était la plus industrielle, et l'on n'ignore pas que les Allemands, espérant détruire l'avenir, ont démolit l'outil- lage économique, quand ils ne l'ont pas fait transporter chez eux, d'un très grand nombre d'usines, de manufactures, fabriques et ateliers français et belges. La reconstitution de tout cela, après la victoire, coûtera des millions, sinon des milliards, et il est inadmissible que les victimes aillent se pourvoir chez leurs bourreaux. Pour en enlever même la tentation aux victimes — si tant est que quel- qu'une pourrait l'avoir — il est probable que le Gouverne- ment français et l'Etat belge prendront des mesures lé- gislatives propres à éliminer la concurrence allemande dans l'oeuvre de reconstruction.

Qu'on veuille bien se rappeler aussi qu'avec l'aide gouvernementale, on a commencé dans quelques pays, al- liés et neutres, la fabrication de certains produits et articles dont l'Allemagne avait eu jusqu'à la guerre le monopole. Eh bien, il n'est pas douteux que les gouvernements de ces pays emploieront tous les moyens à leur disposition — et ils en ont de puissants — pour empêcher que la concurrence allemande ne vienne ruiner leurs industries naissantes.

Enfin, dans tous les pays, la guerre sera suivie d'une période de réorganisation sociale: il faudra, du jour au lendemain, donner du travail aux soldats licenciés et trou- ver un autre emploi aux ouvriers congédiés des usines de munitions. Or, si une partie de ces hommes vont à la terre, une autre partie, plus considérable peut-être, retour- nera à la vie industrielle. Il faudra donc que l'industrie marche. Et, au milieu de la crise provoquée par cette réorganisation, les peuples de tous les pays — habitués par l'état de guerre à une plus grande soumission envers le gouvernement, et plus convaincus que jamais de la néces- sité de l'organisation en vue d'un effort coordonné — se soumettront aux mesures tarifaires ou autres que l'Etat, autocratique ou démocratique, jugera bon de mettre en oeuvre pour assurer la rénovation de l'industrie et son dé- veloppement.

En résumé, s'il n'est pas inexact d'affirmer que le commerce de tous les pays achètera forcément l'article allemand s'il est meilleur marché, il ne faut pas perdre de vue que tel ou tel article allemand ne pourra se vendre bon marché que dans les pays dont les gouvernements le permettront.

## L'orthographe dans les affaires

### Pourquoi l'administration municipale n'intervien- dra-t-elle pas ?

L'orthographe est trop souvent négligée dans les af- faires. Ceux qui, par hasard, tiendraient ce fait pour une futilité feraient bien de lire, à ce sujet, un récent article du *Pittsburg Gazette-Times*. Cet article a d'autant plus de poids qu'il a été publié dans un pays dont les habitants ne sont pas soupçonnés de mêler la littérature au com- merce. Les hommes d'affaires, dit le *Gazette-Times*, exas- pérés par l'ignorance de leurs employés en matière d'or- thographe, s'empressent d'en attribuer la faute aux écoles publiques. Cette ignorance est grave, poursuit en sub- stance le journal des Etats-Unis, car l'orthographe est la base même de l'instruction, mais il ne faut pas en rejeter tout le blâme sur l'instituteur qui n'est pas le seul cou- pable. Les autres coupables, remarque justement le jour- nal, ce sont les parents qui se déchargent entièrement sur l'école du soin d'instruire leurs enfants. L'enfant étudiera l'orthographe pendant une heure par jour, peut-être, fera des exercices où la mémoire tiendra le rôle principal; mais cela ne suffira pas à lui apprendre à écrire correctement à moins qu'en-dehors de l'école il ne prenne l'habitude de lire de bons auteurs.

Ici aussi, l'ignorance de l'orthographe dans les affaires est grande, d'autant plus que, d'une façon générale, nous apprenons deux langues dont les analogies sont moins nom- breuses peut-être que les dissemblances; et la découverte de celles-là nous laisse parfois sans méfiance à l'égard de celles-ci.

Lire de bons auteurs, certes, c'est l'un des moyens les plus recommandables d'apprendre l'orthographe et bien d'autres choses aussi; mais peut-on espérer que tout le monde lise les bons auteurs? Par contre, il est des choses que tout le monde lit, malgré soi, et plusieurs fois par jour: ce sont les enseignes, affiches, placards, pancartes, avis, qui s'étalent sur les façades des magasins, sur les murs, les clôtures, dans les tramways, dans tous les endroits fré- quentés et même, sur le passage du chemin de fer, au mi- lieu des champs. Le *Pittsburg Gazette-Times* n'y a pas pris garde, mais ces affiches sont certainement l'un des fac- teurs les plus actifs de l'ignorance publique. Quand un jeune homme, ou un homme moins jeune, voit à... fois par jour un mot mal orthographié, comment voulez-vous que la mémoire de l'oeil ne l'induisse pas en erreur? Les fautes d'orthographe, le mauvais goût, les tournures gau- ches qu'on rencontre dans les lettres d'affaires ont bien souvent leur source dans les affiches mal faites.

Si le mal est évident, le remède ne l'est pas moins. Il a déjà été suggéré dans les journaux. Il suffirait que l'administration municipale intervienne. Ceux qui pour- raient croire que la question n'est pas d'une importance suffisante pour justifier l'intervention de l'Hôtel de ville ignorent ou bien oublient que le public montréalais, de langue anglaise et d'origine française, paie annuellement pour l'instruction des enfants au-delà de deux millions

de dollars. L'administration municipale n'a-t-elle pas le devoir d'empêcher que les fruits de l'instruction chèrement payée ne se gâtent par l'ignorance ou le mauvais vouloir de quelques-uns?

Le moyen de faire disparaître les affiches fautives? Il est très simple et serait d'une application facile. Il suffirait d'ajouter un petit appendice à la charte de la Ville de Montréal, qui en a vu bien d'autres, comportant la création d'un bureau bilingue pour la revision des affiches. Tous ceux qui, à titre quelconque, affichent quelque part seraient tenus, avant l'expiration d'un délai déterminé, de soumettre à ce bureau le texte de leurs affiches. A partir de l'expiration du délai fixé, personne n'aurait droit d'afficher autre chose que la matière approuvée par le bureau. Et une sanction frapperait ceux qui ne se conformeraient pas aux deux petites prescriptions ci-dessus. La taxe minime perçue pour la revision des affiches, jointe au produit des amendes, non seulement compenserait la rémunération du personnel du bureau, mais laisserait vraisemblablement un excédent de recette dont nos administrateurs ne seraient pas embarrassés.

Qui prendra l'initiative de cette mesure d'intérêt public?

### **Les transports maritimes**

**Is constituent en Angleterre un grave problème. Opinions d'un expert, Sir Owen Phillips.**

A la récente réunion, tenue à Londres, de la Royal Mail Packet Co, sir Owen Phillips, le président, a fait plusieurs remarques importantes sur la question des frets. Quelques-unes intéresseront plus particulièrement les lecteurs du *Bulletin*:

"Plusieurs compagnies possédant des cabotiers ont payé récemment de très gros dividendes à cause des taux élevés qu'on leur offrait pour des transports maritimes. Mais les compagnies affiliées à la nôtre font des services océaniques réguliers à des taux de transport relativement peu élevés si on les compare à ceux des cabotiers. Ce sont des compagnies bien gérées et je crois que lorsqu'viendront pour les entreprises de transport les temps difficiles, ces compagnies seront en bien meilleure posture financière, et qu'elles pourront payer des dividendes stables même pendant l'époque de dépression."

Sir Owen Phillips a fait les observations suivantes au sujet du service maritime entre le Canada et les Indes occidentales britanniques:

Le service bi-mensuel de passagers et cargaison inauguré il y a deux ans entre le Canada et les Indes occidentales britanniques, en vertu d'une convention avec le gouvernement canadien, a été exploité sans interruption pendant tout le temps de la guerre. Ce service a fait beaucoup pour le développement des échanges entre les Indes occidentales et le Canada, et il a permis à celui-ci de s'emparer d'un commerce fructueux qui, sans ce service, se fût dirigé vers les Etats-Unis.

Parlant des transports maritimes en général, sir Owen Phillips s'est exprimé à peu près en ces termes:

La valeur des bateaux anglais coulés par des faits de guerre, depuis août 1914 jusqu'à fin avril 1916, soit pendant 21 mois, a été inférieure à 8 1/2 pour 100, ce qui fait moins de 5 pour cent par an. Ce qui est beaucoup plus important, à mon avis, c'est la cessation pratiquement complète de presque toute construction maritime marchande, car, bien qu'il y ait un certain nombre de bateaux de commerce en construction, en fait les progrès sont très lents. Il est reconnu par toutes les personnes compétentes en la matière que notre tonnage marchand décimé exige un remède urgent. L'aide donnée à nos Alliés par le transport des matières nécessaires et les vastes besoins du gouvernement britannique ont provoqué une grave raréfaction du tonnage propre à répondre aux demandes de notre commerce, et cette raréfaction a été aggravée par les déprédations des sous-marins ennemis. La conséquence en est que nous manquons de vaisseaux pour les transports nécessaires à notre commerce et cela a amené la rareté de certains produits et denrées en ce pays, avec pour résultat une inévitable hausse des prix qui menace sérieusement notre activité dans la poursuite de la guerre.

Le remède à cet état de choses, poursuit sir Owen Phillips, c'est de nous procurer un plus grand nombre de bateaux pour nos besoins commerciaux. Tout en reconnaissant que les matériaux et le travail expert de ce pays doit servir d'abord à la conduite de la guerre et à nos besoins maritimes et militaires ainsi qu'à ceux des Alliés, la construction de bateaux marchands doit venir immédiatement en second dans l'ordre de nos préoccupations. Je ne doute pas que le gouvernement mettra en oeuvre tous les moyens compatibles avec nos besoins les plus pressants afin d'accélérer cette construction. D'autre part, on devrait encourager par tous les moyens le capital à se porter acquéreur, autant que possible, du tonnage étranger, afin qu'il soit ajouté à celui de la Grande-Bretagne, et à faire construire des bateaux sur les chantiers des autres pays. Cela ne pourrait pas être réalisé sans d'énormes déboursés, étant donné le prix actuellement très élevé des tonnages; c'est pourquoi le capital aurait besoin d'encouragement de la part du gouvernement sous forme de modification dans le régime de l'impôt, ou autrement. J'espère, maintenant que nous travaillons à organiser nos ressources naturelles plus complètement, que des mesures seront prises pour hâter la construction maritime et réparer les pertes de guerre. Cette question est pressante, elle devrait être résolue immédiatement.

### **Est-ce la banqueroute ?**

**Les opinions se partagent**

La guerre mondiale, qui fait couler des flots d'or dans des mers de sang, donne lieu, dans à peu près tous les pays civilisés, à l'expression d'opinions extrêmes et contradictoires de la part d'économistes autorisés. Une

brève revue de quelques-unes de ces opinions offrira, croyons-nous, un vif intérêt, puisque l'avenir financier du monde ne peut laisser indifférent aucun homme d'affaires.

Personne sans doute n'a oublié les retentissantes déclarations de M. Francis W. Hirst, de Londres. M. Hirst, en abandonnant son poste de directeur du *London Economist*, n'a pas craint de dire que toute la texture financière de l'Europe occidentale est en péril imminent, et que dans quelques mois, si la guerre continue, quelques-uns des Etats belligérants feront banqueroute.

Autre économiste, autre opinion. Sir George Paish, dont la compétence est universellement reconnue, portant récemment la parole à Londres, devant la Royal Statistical Society, se faisait fort de démontrer que les impôts dont sera frappé le peuple du Royaume-Uni après la guerre ne seront nullement écrasants. Il estime que ces taxes, pour l'exercice 1916-1917, devront produire £358,500,000, et il croit que cette somme sera assez facilement souscrite étant donné que le revenu des classes laborieuses a considérablement augmenté pendant la guerre. Sir George Paish croit aussi qu'aux classes soumises à l'impôt sur le revenu, le fardeau de la taxe directe ne sera pas insupportable. Et il justifie son opinion par des comparaisons intéressantes. A l'issue des guerres napoléoniennes (1816-1817), quand le revenu du Royaume-Uni était approximativement de 300 millions de livres st., l'impôt produisit £62,000,000, — soit plus de 20 pour 100 du revenu total. Or, comme Sir George Paish évalue aujourd'hui le revenu du Royaume-Uni à 3 milliards de livres, des impôts produisant 400 millions n'en absorberaient donc que le 13 pour cent; et 450 millions de livres de taxes représenteraient seulement 15 pour cent du revenu national.

Mais Lord George Hamilton, qui prit part à la discussion qui suivit la conférence de sir George Paish, exprima l'avis que celui-ci est un peu optimiste. Il contesta que l'on put compter sur un revenu national permanent de 3 milliards de livres st. S'il atteint actuellement ce chiffre, cela vient des énormes dépenses actuelles du gouvernement, payées à même les emprunts, et qui ne peuvent se prolonger au-delà de la durée de la guerre.

D'autre part, M. Alfred de Tarde a donné à l'*Opinion*, de Paris, (mai et juin 1916) une série d'intéressants articles, sous le titre *l'Europe court-elle à sa ruine ?* Nous ne pouvons ici, bien entendu, qu'en toucher quelques points.

D'abord, dans une certaine mesure, la guerre est une source de prospérité à l'intérieur. Par le moyen des crédits flottants, l'Etat jette dans le pays une profusion d'argent inconnue en temps de paix: les cultivateurs vendent leurs récoltes et leur bétail un bon prix; tous ceux qui sont dans la possibilité de le faire fabriquent des munitions de guerre et des fournitures pour les armées et paient de gros salaires et distribuent de forts dividendes. Les emprunts de l'Etat offrent en outre un placement avantageux à l'épargne nationale. Munitions et denrées ainsi produites sont immédiatement consommées dans la zone des armées et il n'en reste plus rien. Mais il n'en reste-

rait pas davantage si cette production avait été exportée: c'est à dire que, dans un cas comme dans l'autre, il reste au pays le prix qu'elle a été payée. Et ce qui profite encore au pays, c'est que les commandes de guerre développent l'outillage. L'état de guerre est aussi favorable à la constitution de capitaux nouveaux, puisque — selon les paroles du chancelier de l'Echiquier d'Angleterre "en temps de guerre, les épargnes du pays sont plus considérables qu'en temps de paix parce que les capitaux énormes dépensés par les Etats se traduisent en profits pour les particuliers."

La guerre ruine les uns et enrichit les autres; elle avantage des régions et nuit à d'autres; elle crée des usines nouvelles et des marchés nouveaux dans la zone des armées; elle déplace les centres de production et de consommation, mais elle n'appauvrit pas le pays.

Donc, la guerre enrichit; mais à deux conditions: Il faut pour cela, d'abord, que les dépenses de guerre d'un Etat ne dépassent pas les facultés contributives de la nation, et il faut encore que l'Etat ne s'approvisionne pas à l'étranger.

Au rétablissement de la paix, se demande M. Alfred de Tarde, quel sera l'avantage réel des pays neutres sur les pays belligérants ?

"Chez les belligérants, l'augmentation énorme des impôts entraînera la hausse des matières, des salaires et en général de tous les frais de production. Mais les neutres enrichis par leurs ventes, et par un habile drainage de l'or, ne connaîtront pas moins les hauts salaires et la cherté de la vie, et l'argent sera cher chez eux comme chez les belligérants. Le relèvement des prix sera donc général dans le monde, et l'équilibre commercial tendra à se rétablir.

"Si la balance penche d'abord du côté des neutres, dont l'outillage sera intact, et la production toute lancée, cependant la dépréciation des changes des belligérants, par une contradiction surprenante de l'économie publique internationale, leur servira à améliorer leur situation commerciale. Car, lorsque le papier sur l'étranger dépasse le pair, les exportateurs acquièrent un avantage. Payés avec du papier qui fait prime, ils ajoutent cette prime à leur bénéfice; ils peuvent donc diminuer d'autant leurs prix de vente et faire une victorieuse concurrence à leurs rivaux étrangers. Ainsi l'appauvrissement résultant de nos achats exagérés à l'extérieur nous servira à l'heure de la reprise économique."

De ces opinions, sauf une, et de bien d'autres que nous ne pouvons citer dans une revue forcément restreinte, il semble donc ressortir que les Etats belligérants, malgré leurs gigantesques dépenses, ne courent pas à la faillite.

C'est qu'il est un fait tout simple qu'il importe de ne pas perdre de vue quand on discute cette question-là: Si l'individu est obligé de proportionner ses dépenses à ses revenus, l'Etat, tout au contraire, règle ses revenus d'après ses dépenses. Or, comme les facultés contributives d'un peuple sain, actif et économe sont presque illimitées, la France, l'Angleterre, l'Italie, l'Allemagne

peuvent, sans se mettre en faillite, accumuler des frais de guerre presque illimités.

Done, bien que les économistes les plus autorisés aient déclaré, au début des hostilités, que la guerre ne durerait que quelques mois à cause des frais énormes qu'elle imposait aux belligérants, ces frais augmentent sans cesse et la guerre dure toujours. Il ne se rencontre même plus un économiste autorisé pour affirmer que c'est le manque d'or chez l'un quelconque des belligérants qui ramènera la paix.

### BONS CONSEILS

Le *Statist*, de Londres, nous donne d'excellents conseils, qui valent d'être retenus et médités. Nous en traduisons la substance:

Les économies du peuple canadien, jointes à l'accroissement de la production, n'ont pas seulement amené un prodigieux changement dans le commerce extérieur, mais ont encore modifié la situation bancaire. Quand la guerre a éclaté, les banquiers avaient énormément de prêts en cours, mais le peuple canadien, grâce à l'augmentation de ses revenus, a depuis remboursé une importante partie de ses emprunts. Il a de plus accru considérablement le montant de ses dépôts dans les banques, et la conséquence en est que la situation des banquiers canadiens est tout à fait différente de ce qu'elle était au moment de la déclaration de la guerre. En attirant l'attention sur les changements remarquables apportés dans la situation financière du Canada, nous sommes certains que les Canadiens ne songeront pas à redevenir d'autant plus extravagants que leur prospérité est plus grande; nous croyons qu'au contraire ils continueront de pratiquer le désintéressement dont ils ont fait preuve depuis le début des hostilités. Nous ne doutons pas que le peuple canadien va continuer de s'efforcer d'augmenter la production tout en restreignant autant que possible la consommation, afin de se mettre en état de racheter pendant la guerre la plus grande partie possible de sa dette envers l'étranger. C'est ainsi qu'il sera en mesure, la paix faite, de faire résolument face à la situation d'après-guerre, alors que la demande des produits canadiens sera de nouveau plus ou moins circonscrite au Canada même.

### Le système métrique, étalon international

Un expert en poids et mesures attaché au Département du commerce des Etats-Unis vient de publier dans *The Nation's Business* un article recommandant l'adoption du système métrique dans le commerce intérieur et extérieur.

Quelques extraits de cet article intéresseront sans doute les membres de notre Chambre de commerce, qui

s'est déjà prononcée en faveur de l'adoption au Canada des mesures et poids décimaux: "La guerre montre de façon frappante combien le système métrique est répandu. Les armements sont mesurés selon cet étalon, les communiqués donnent les distances et les hauteurs en mètres, etc. Notre administration des douanes exige que toutes nos importations venant des pays où le système métrique est en vigueur soient facturées selon cette méthode. Cela veut dire que la moitié de nos importations ne viennent pas seulement de pays où les mesures métriques sont en usage, mais encore sont facturées d'après ce mode. Depuis plusieurs années les consuls en Angleterre et aux Etats-Unis ont recommandé aux exportateurs de faire usage du système métrique dans leurs exportations, assurant que nos poids et mesures sont un sérieux obstacle au développement de notre commerce extérieur. Plusieurs firmes doivent avoir double série de mesures dans leurs usines, l'une métrique pour le commerce extérieur, l'autre d'après le mode anglais pour le commerce intérieur. Il est évident que l'embarras de cette double méthode est grave au point de vue du commerce d'exportation."

D'autre part, nous lisons dans un récent numéro du *London Telegraph*: "La nation est prête à accepter des changements profonds. La guerre nous a enseigné à renoncer à plusieurs de nos habitudes insulaires. Si nous renoncions à notre système insulaire de numéraire, poids et mesures, ce serait un bienfait pour nous comme pour tous nos clients et correspondants des pays où le système métrique est en vigueur. Notre système actuel est une sérieuse entrave au commerce britannique sur les marchés étrangers. C'est une source de mécontentement et la cause de la perte de plusieurs clients. Le système métrique est préférable à tous points de vue. Le jour est passé où nous pouvions conserver un système inférieur parce qu'il flatte notre orgueil insulaire. La Grande-Bretagne ne peut entrer dans le nouveau régime avec cette meule au cou; c'est pourquoi nous demandons au Gouvernement d'adopter carrément le système métrique quand il recherchera les moyens propres à mettre en oeuvre les recommandations de la conférence économique de Paris."

### La construction

Quand le bâtiment va, tout va, dit l'adage. Et c'est vrai. Nous sommes donc heureux de constater, à la lecture des statistiques de la *Gazette du travail* (juin), que la valeur des permis de construction a augmenté — de mai 1915 à mai 1916 — d'une façon substantielle dans la province de Québec. Seule la ville de Sherbrooke accuse une diminution: 79.06 pour 100. Ailleurs, on constate l'augmentation pour cent ci-dessous: Québec, 23.20; Maisonneuve, 860.14; Montréal, 44.95; Québec, 3.55; Westmount, 21.57.

### Séance spéciale du conseil

Le conseil de la Chambre de commerce du district de Montréal a tenu une séance spéciale le mardi après-midi 11 juillet 1916.

Présents: MM. Ludger Gravel, président; Daoust et Quintal, vice-présidents; Rodolphe Bédard, secrétaire; Jos. Fortier, J.-N. Cabana, E.-Fabre-Surveyer, J.-H.-Paul Saucier, R. Grothé, C.-E. Racine, J.-P. Gervais, Arthur Hawkes, journaliste, invité.

M. le président expose que M. Arthur Hawkes, de Toronto, lui a demandé son opinion sur une délégation d'hommes d'affaires d'Ontario dans la province de Québec, et qu'il n'a pas voulu donner son avis personnel. C'est pourquoi il a convoqué aujourd'hui les conseillers de la Chambre de commerce à venir entendre M. Hawkes exposer le projet d'une délégation de ce genre.

Invité à prendre la parole, M. Hawkes explique que sa mission actuelle consiste à interpréter auprès des gens d'Ontario, par l'intermédiaire du *Toronto Star*, quelques-unes des bonnes qualités des Canadiens français, malheureusement trop peu connues dans la province voisine. C'est précisément de cette méconnaissance que naît, entre les deux éléments principaux de la population canadienne, un antagonisme regrettable, et auquel il serait désirable de mettre fin le plus tôt possible. C'est pourquoi M. Godfrey, président de la National Service League, croit que nous devrions chercher à nous mieux connaître afin de mieux nous entendre.

Un bon moyen de se mieux connaître, ce serait qu'une délégation d'hommes d'affaires d'Ontario vienne rencontrer un groupe d'hommes d'affaires du Québec et que ces messieurs passent quelques jours ensemble, à Montréal, à Québec, aux Trois-Rivières peut-être, et peut-être encore à Sherbrooke, qui est un modèle de la ville bilingue québécoise.

Invité à exprimer ses vues, M. Daoust croit qu'en principe tous les conseillers de la Chambre de commerce seront favorables au projet.

—Quand ce projet serait-il mis à exécution? demande M. Quintal.

—C'est à vous de suggérer une date, répond M. Hawkes. La saison d'été serait peut-être la meilleure, bien qu'elle présente quelques inconvénients.

Après quelques expressions d'opinions favorables, M. le président résume ainsi la question: La Chambre de commerce appuie le projet qui vient de nous être exposé. Il serait désirable que les deux provinces se mettent d'accord, et la délégation dont il vient d'être question serait l'un des moyens propres à favoriser la bonne entente entre les deux éléments de la population.

Le conseil adopte donc unanimement la résolution suivante, proposée par M. J.-N. Cabana:

"Après avoir entendu les explications de M. Arthur Hawkes, exprimant l'opinion qu'il serait peut-être opportun qu'une délégation d'hommes d'affaires de la province d'Ontario visite les hommes d'affaires de la province de

Québec, dans le but de se mieux connaître, le conseil de la Chambre de commerce du district de Montréal sera heureux de prêter son concours à la mise à exécution de ce projet."

Et la séance est levée.

### L'avenir économique du Canada

*Le Réveil* fait auprès des hommes d'affaires canadiens une enquête sur la question de notre avenir économique, dont personne ne peut se désintéresser. Les opinions varient, et c'est tout naturel puisqu'on ne peut que former des conjectures; mais quelques-unes, exprimées par des membres de notre Chambre de commerce présentent à titres divers un grand intérêt. Les lecteurs du *Bulletin* — dont plusieurs n'ont peut-être pas lu ces opinions — nous sauront gré sans doute de les reproduire ici, où elles seront conservées. Cela nous permettra de constater, dans quelques années, qui a touché juste, quels sont les pronostics qui se sont réalisés.

#### Réponse de M. LUDGER GRAVEL, président de la Chambre de commerce du district de Montréal.

##### 1—QUE PENSEZ-VOUS DE L'AVENIR ECONOMIQUE DU CANADA, APRES LA GUERRE?

Le sujet est trop étendu pour être étudié complètement dans une enquête, et trop difficile pour être résolu, à moins d'être prophète, d'une façon précise. On peut seulement affirmer, je crois, que notre avenir sera ce que nous le ferons.

L'avenir économique du Canada sera donc d'autant plus brillant que nous travaillerons davantage, dans toutes les branches de l'activité commerciale et industrielle.

##### 2—L'OCCASION SERA-T-ELLE FAVORABLE POUR ETABLIR UN SYSTEME D'EXPORTATION SUSCEPTIBLE DE DEVELOPPER NOTRE INDUSTRIE?

Oui. Je ne sais pas exactement ce que vous entendez par "établir un système d'exportation"; mais je suis convaincu qu'il faudra améliorer nos méthodes d'exportation.

##### 3—DANS L'AFFIRMATIVE, QUELLES SONT LES CHANGES QUE LE CANADA PEUT EXPORTER EN EUROPE?

Lin. Pommes: sèches, vertes, mûres. Conserves de fruits. Blé, orge, haricots, sarrasin, maïs, avoine, pois, seigle. Céréales préparées. Farine de blé, d'avoine, de maïs. Malt. Foin. Chanvre. Houblon. Sucre et sirop d'érable. Paille, etc.

Bestiaux. Chevaux. Porcs. Moutons. Volailles. Viandes: bacon, boeuf, jambon, mouton, porc, langues, gibier. Os, beurre, caséine, fromage, oeufs, fourrures, graisse et déchets graisseux, poil, cuirs et peaux, cornes et sabots, miel, saindoux, enveloppes de saucisses, suif, laine, etc.

Morue, aigrefin, merlan, flétan, hareng, homard, maquereau, huîtres, saumon, truite. Huile de poisson.

Pulpe. Cendres. Potasse. Ecorces pour tanneurs. Bois en grume: orme, sapin, chêne, pin, épinette (spruce). Bois scié et bois d'industrie: bois blanc, noyer, noyer dur; chevrons, voliges, lattes, pieux, piquets, madriers et planches, bardeaux, pièces pour caisses, douves et fonds. Blocs pour allumettes. Bois à bobines. Mâts. Pilotis. Echelas. Poteaux. Billes. Traverses de chemins de fer. Bois équarri: frêne, bouleau, orme, érable, chêne, pin.

Locomotives, wagons, tramways. Accessoires mécaniques. Machines agricoles: faucheuses, moissonneuses, lieuses, charrues, herses, râteliers, machines à battre, sarceuses, pièces de rechange, articles en aluminium, fil d'engrègement. Briques. Balais et époussettes. Boutons. Ciment. Articles en argile. Vêtements. Cordages, cordes, ficelle. Tissus et déchets de coton. Lainages. Drogues, produits chimiques. Matériaux pour teinture. Engrais chimiques. Fourrures. Verrerie. Meules à aiguiser. Gypse. Chapellerie. Objets en caoutchouc. Objets en fer et en acier. Quincallerie. Fer en gueuse. Machines à coudre. Poêles. Machines à écrire. Lampes et lanternes. Cuir: bottines et souliers, semelles, empeignes, sellerie. Chaux. Instruments de musique. Huiles. Papier: tentures, papier d'emballage, papier à imprimer. Peintures et vernis. Plombagine. Chiffons. Savon. Amidon. Goudron. Objets en étain. Etoupe. Automobiles, voitures, bicyclettes. Tonneaux. Portes et châssis. Accessoires de construction. Seaux et baquets, etc.

Nickel. Cobalt. Aluminium. Arsenic. Amiante. Baryte. Chromite. Feldspath. Quartz aurifère. Gypse. Cuivre. Plomb. Platine. Argent. Mica. Matières colorantes minérales, oxydes de fer, ocres. Huiles minérales. Antimoine. Corindon. Fer. Manganèse. Phosphates. Pyrites. Sel. Pierre à meule, etc.

#### 4—QUELS SONT LES MOYENS A PRENDRE POUR QUE LE CANADA ACQUIERE UNE PLACE AVANTAGEUSE SUR LES MARCHES EUROPEENS?

La question est très vaste. On ne peut qu'indiquer ici quelques moyens à prendre et quelques moyens à ne pas prendre..

Ainsi, il faut nous mettre en garde contre les raisons de sentiment sur lesquelles plusieurs comptent pour vaincre, après la guerre, la concurrence allemande dans les pays alliés et même sur quelques marchés neutres. Ceux qui comptent là-dessus feraient bien de se rappeler que c'est à partir de la guerre de 1870-71, où les atrocités prussiennes furent si violemment dénoncées, que le commerce franco-allemand prit un immense développement.

Qu'on songe aussi qu'un commerçant, dans une branche quelconque, qui achèterait seul des marchandises allemandes moins chères et de meilleure qualité que celles des Alliés, mettrait bientôt en faillite tous ses concurrents, qui s'abstiendraient d'entretenir des relations économiques avec l'Allemagne.

Le moyen de conquérir un marché allemand, ce n'est donc pas d'escompter le sentiment anti-prussien, mais d'offrir mieux que l'exportateur allemand. Et pour cela, il faut améliorer nos méthodes de production, abaisser le

coût de celle-ci, perfectionner notre technique de l'exportation.

Il faut encore prendre l'offensive commerciale: c'est-à-dire, au lieu d'attendre la demande étrangère, aller au-devant d'elle, la provoquer au besoin.

Notre gouvernement promet de seconder plus efficacement que jamais les exportateurs canadiens résolus, puisque, il y a quelques mois, le parlement a attribué au ministre du commerce une somme d'une importance sans précédent en vue de rechercher les perspectives favorables que présentent les pays étrangers pour le commerce canadien.

Aux hommes d'affaires de se mettre à l'oeuvre. Nous n'avons pas à leur dicter une ligne de conduite. Que chacun recherche les meilleurs moyens de réussir, qui peuvent varier d'un pays à un autre, et selon la branche de commerce et d'industrie à laquelle chacun est adonné.

#### Réponse de M. J.-N. CABANA, conseiller de la Chambre de commerce.

Monsieur G. A. Morin,

Secrétaire de la Rédaction,

"Le Réveil", Montréal.

Cher Monsieur:—

Les quatre questions que vous m'avez posées sont d'une gravité qui n'échappera à personne. Elles touchent des sujets d'une telle importance, que bien osés seraient ceux qui pourraient prétendre affirmer, même après mûre réflexion ce que sera l'avenir économique de notre pays après la guerre. Cependant à cause de leur caractère éminemment patriotique, on ne doit pas non plus s'en désintéresser. Je ferai donc mon possible pour vous satisfaire et ce, dans la mesure de mes faibles connaissances.

1o.—Que penser de l'avenir du Canada après la guerre? Je crois qu'aussitôt après la guerre, nous traverserons une crise dont les conséquences pourront être fort graves pour notre avenir, si nous ne prenons immédiatement les mesures nécessaires pour la subir avec le moins de désavantage possible. Cette crise sera naturellement provoquée par la terrible dépression qu'éprouveront tous les pays qui auront pris part au carnage; comme le disait avec raison, je crois Monsieur Hirst du "London Economist", les pays aujourd'hui en guerre seront pratiquement en banqueroute lorsque la paix sera conclue. La réorganisation de nos finances, l'augmentation des impôts et la création de nouveaux impôts, forceront les peuples à pratiquer l'économie. Les objets de luxe devront, sinon disparaître, du moins être consommés en quantité moindre; le roulement de l'argent causé par le luxe sera moins intense, et par conséquent, privera le marché d'autant. Cela nous amène à la deuxième question.

2o.—L'occasion sera-t-elle favorable pour augmenter notre exportation? Oui, en autant que le produit de nos ressources naturelles est concerné, et j'entends par là nos bois, nos minéraux, nos grains, etc., mais comme nous avons jusqu'à ce jour du moins, négligé nos industries, je ne crois pas que, à moins que la guerre dure le temps nécessaire pour nous permettre de développer nos industries, afin d'être en position de faire la concurrence aux

autres pays industriels, je ne crois pas, dis-je, que nous puissions nous implanter sur les marchés étrangers. Il ne s'ensuit pas que nous devons négliger notre industrie, le Canada est un pays essentiellement agricole, mais nous devrions, je crois, faire en sorte qu'une foule d'articles, importés jusqu'à ce jour, soient fabriqués chez nous. Je crois qu'ici il est opportun de demander à nos industriels d'imiter l'Américain qui s'efforce de placer sur le marché une marchandise bien finie et bien soignée. Une autre raison, je crois, entravera notre développement commercial, c'est le système colonial sous lequel nous vivons, et tout fait prévoir que la situation ne changera pas.

Nous pouvons créer des industries, mais pour ce faire, il nous faudra trouver à l'étranger les capitaux, et pour réussir, faire mieux que les autres pays. Les Allemands, avant la guerre, ne visaient qu'à l'apparence dans leurs industries. De là la pacotille dont ils ont inondé les marchés de l'univers; ils établirent des comptoirs partout et par ce moyen, écoulèrent leurs produits. Le Président de la Chambre de Commerce du District de Montréal disait avec raison, je crois, qu'il faut nous mettre "en garde contre les raisons de sentiments sur lesquelles plusieurs comptent pour vaincre, après la guerre, la concurrence allemande dans les pays alliés et même sur quelques marchés neutres."

Certes, nous avons actuellement des industries qui fonctionnent tant bien que mal. Ces industries, il nous faudra les perfectionner, et changer le mode de leurs opérations. La préoccupation de réaliser sur le champ de gros bénéfices, devra être mise de côté pour quelque temps, afin de permettre à nos produits de se faire connaître et de s'imposer.

Enfin, ceci me conduit à votre quatrième question. Quels sont les moyens à prendre pour que le Canada acquière une place avantageuse sur les marchés européens ?

Je n'ai pas la prétention de donner une direction à nos hommes d'affaires, mais pour pouvoir prendre rang parmi les nations, il faut d'abord que le Canada jouisse de la plus complète autonomie possible au point de vue commercial, et j'entends par là avoir non seulement le droit de conclure des traités, mais aussi celui d'établir partout des agences commerciales relevant directement du Gouvernement canadien. Il faut en plus que nos hommes d'affaires prennent l'offensive en allant dans les pays étrangers offrir notre marchandise. Il faut également que les lois de navigation de la Grande-Bretagne permettent aux colonies de développer leur commerce, même si les industries anglaises ou le commerce maritime anglais devaient en souffrir. Le Gouvernement Impérial sera-t-il prêt à montrer autant de désintéressement? J'en doute.

Veuillez me croire, cher Monsieur,

Votre tout dévoué,

J. N. CABANA.

### Réponse de M. J.-H. PAUL SAUCIER, conseiller de la Chambre de commerce.

Monsieur G. A. Morin,  
Sec. de la Rédaction,  
"Le Réveil", Montréal.

Cher Monsieur,—Voici par écrit les quelques remarques que je vous faisais en réponse à vos quatre questions.

1° Que pensez-vous de l'avenir économique du Canada après la guerre ?

Un grand Canada si les Canadiens sortent de leur apathie; si non, une rétrogradation, étant donné l'esprit de combativité des pays qui nous environnent.

Je dis apathie, pourquoi ? Parce que le chancre de la discorde nous ronge, discorde de langue, discorde de religion.

Quelques-uns de nos concitoyens ne cherchent qu'à semer la division parmi nous, en creusant un abîme entre les différents éléments du Canada.

De là, perte de temps, perte d'énergie en discussions stériles.

Discorde, parce que le peuple du Canada veut rester Canadien, mais nos grands financiers, nos politiciens font fi de ces aspirations nationales. Pourquoi ? L'ordre social est partout déséquilibré, les conditions économiques d'avant la guerre ne se représenteront jamais, nos gouvernements n'ont rien essayé pour parer à ces changements; nos grands industriels non plus.

Par la réflexion, l'étude et un peu d'observation, on se convaincra facilement qu'on s'est laissé vivre, on a joui d'une prospérité inouïe sans en chercher les causes.

Avec notre politique de laisser faire et nos habitudes de luxe, on doit prévoir un terrible réveil.

Nous serons alors aux prises avec une dette au-dessus de nos moyens qui nous mènera probablement à la banqueroute.

Nous aurons à faire face au problème de repatriement.

Nous aurons à placer les milliers d'ouvriers employés aujourd'hui aux munitions.

Deuxième question:—"L'occasion sera-t-elle favorable pour augmenter notre système d'exportation ?

Oui, si on se sert de l'expérience acquise pour se mettre de suite à l'oeuvre.

Parlons moins, agissons plus.

Troisième question:—"Quelles sont les choses que le Canada peut exporter en Europe ?

Outre nos grains, nos bois, nos produits miniers, nos instruments aratoires, nos animaux, etc., etc., etc., elles sont innombrables.

Voici quelques rapports de nos représentants de commerce à l'étranger, publiés dans le "Weekly Bulletin" depuis avril dernier:

Cuba demande foin, avoine, patates, papier.

Cuba a employé en 1914, d'après un rapport du "Weekly Bulletin" No 647, page 1347, 30,000 tonnes de papier. Nous en avons vendu une très faible quantité. Ce papier a été vendu par les Etats-Unis. Pourquoi ne le vendrions-nous pas nous-mêmes ?

Afrique Sud demande de l'huile pour ses chemins de fer, coffres-forts, cabinets d'aisance, clefs anglaises, des meubles.

Indes, instruments aratoires, portes, traverses de chemin de fer par millions, ferronneries de toutes sortes.

Australie, automobiles, faucheuses pour gazon.

Trinidad, des machines.

Argentine, du homard.

Grande-Bretagne, des fruits de toutes sortes.

France, ferronneries de toutes sortes et en grandes quantités.

Terreneuve, lait condensé.

Russie, rouleaux à vapeur.

Nouvelle-Zélande, accessoires électriques, des métaux, des ferronneries.

Quatrième question:—"Quels sont les moyens à prendre pour obtenir au Canada une position avantageuse sur les marchés européens ?

Jusqu'à présent nos industriels semblaient croire qu'il n'existait pas de marchés autres que le marché local pour écouler leurs produits.

C'est ce qui démontre à l'évidence qu'aujourd'hui après 23 mois de guerre, on n'est pas plus avancé. Combien d'industries ont été fondées depuis le commencement des hostilités ?

Qu'a-t-on fait pour remplacer la matière première venant d'Europe ? Rien.

Il est bien vrai que le gouvernement a voté à sa dernière session un montant considérable pour rechercher activement les moyens pour nous mettre en état d'étendre notre commerce avec les nations alliées et les pays neutres.

Le Canada a aujourd'hui des représentants dans la république Argentine, aux Indes Anglaises, en Chine, au Japon, à Cuba, en France, en Hollande, à Terre-Neuve, à la Nouvelle Zélande, en Russie, en Afrique-Sud et dans les îles Britanniques, mais cela n'est pas suffisant; il faut avoir des produits à vendre.

Le gouvernement doit encourager l'industrie en fondant des laboratoires de chimie industrielle; encourager les manufacturiers au moyen de primes ou autrement, à développer, exploiter nos ressources naturelles, — réformer les lois commerciales.

Que les industriels se renseignent sur les demandes des marchés étrangers.

Le ministre du commerce publie le "Weekly Bulletin", — tout homme d'affaires devrait recevoir et lire cette brochure, mais hélas! le culte de l'intérêt privé règne en maître, on se désiste complètement de l'intérêt général.

Les industriels doivent employer les énormes bénéfices qu'ils réalisent annuellement à la création d'oeuvres qui, la guerre terminée, donneront du pain et un peu d'aisance au peuple. — Sinon de graves conflits naîtront entre patrons et ouvriers.

Ils doivent aussi favoriser chez les jeunes gens l'étude des langues étrangères afin d'avoir des représentants compétents pour placer leurs produits à l'étranger ou bien renoncer à faire des affaires. A preuve le "Weekly Bulletin" dans le No 650, page 94, dit: "Pour faire du commerce avec la République Argentine, il faut parler l'Espa-

gnol. Au Brésil, le Portugais et en Russie, sinon le Russe, du moins le Français, (voir Weekly Bulletin No 647, page 1346.)

Que va dire l'Ontario? Les banques doivent aussi coopérer dans le mouvement, en ouvrant des succursales à l'étranger, afin de faciliter l'échange.

Quant à l'agriculture que de choses nos gouvernements ont encore à faire—Création de caisses économiques, encouragement aux coopératives agricoles, petites fermes expérimentales, etc., etc., etc.

Oui, tout cela est bien beau mais il faut transporter nos produits, tant agricoles que manufacturés.

Pour cela une chose essentielle s'impose — la seule qui nous mettra au rang des nations exportatrices — et cette chose c'est une marine marchande canadienne, enregistrée au Canada, avec des lois maritimes en rapport avec nos besoins.

Mais l'Angleterre y mettra toujours le même égoïsme, car elle aura tout intérêt à nous tenir encore longtemps sous le lien colonial.

Essayer à faire concurrence à la marine marchande anglaise, c'est toucher à la prunelle de l'oeil de notre mère patrie.

Pas de marine, pas d'exportation.

C'est à nous Canadiens de s'unir et d'exiger du gouvernement qu'il encourage l'industrie maritime au pays; alors seulement nous pourrions espérer occuper la place que nous envions dans la grande lutte économique qui s'ouvrira.

Bien à vous,

J. H. PAUL SAUCIER.

**Réponse de M. A.-J. de BRAY, membre de la  
Chambre de commerce, ancien directeur de  
l'Ecole des Hautes Etudes Commer-  
ciales de Montréal.**

Monsieur,—

C'est avec plaisir que je réponds au questionnaire que vous m'avez adressé, d'autant plus que l'enquête patriotique que vous avez entreprise pourrait avoir des résultats utiles pour le pays. C'est pourquoi je répondrai, exposant franchement mes idées, bien qu'elles soient en opposition à celles que l'on entend généralement émettre.

Remarquez que le problème est très complexe et que c'est à peine si on peut l'effleurer. Le volume *l'essor commercial et industriel du peuple Canadien*, édité à la veille de la guerre, par la Librairie Beauchemin, répond assez bien, mais pour épuiser le sujet chacun des chapitres demanderait plusieurs volumes. C'est donc une bibliothèque qu'il faudrait et non un livre.

L'avenir économique du Canada au lendemain de la guerre me paraît bien sombre. Cet avenir, qui s'annonçait si bien il y a quelques années, exige des hommes et des capitaux. C'est une grande erreur que de croire que l'immigration européenne va se poursuivre après la guerre. Il faudrait montrer ici les raisons de cette immigration, ce qui serait trop long. Affirmons simplement que ces raisons n'existeront plus. On a dit que ceux qui ont eu leurs maisons détruites viendraient s'installer dans le Nou-

veau-Monde. C'est une pure illusion. Leur plus grand souci sera de reconstruire, de restaurer leurs villes, de réorganiser leurs industries, etc., et les indemnités de guerre les y aideront. Bien mieux, il y aura de nombreux vides à combler et la plupart des pays, certains l'avaient déjà fait, non seulement interdiront la propagande poussant à l'expatriation, mais feront eux-mêmes une propagande en sens contraire. Mieux encore, nous pourrions assurer qu'il y a bon nombre d'Européens établis au Canada qui attendent la fin de la guerre pour retourner en Europe. Et cela s'explique. Les pays aujourd'hui dévastés seront après la guerre dans la situation des pays neufs, où tout est à faire, avec cette différence qu'ils disposeront de capitaux.

L'essor économique du Canada demande également des capitaux. Ceux-ci ne pourront plus être obtenus des pays qui les fournissaient antérieurement, attendu qu'ils en auront grand besoin eux-mêmes, à moins que ce ne soit à des conditions très onéreuses, ce qui, en dernière analyse, deviendrait une charge nouvelle pour l'industrie par la répercussion sur les prix de revient.

La seconde question aurait dû être renversée. Il nous semble que pour établir un système d'exportation, il faut une industrie, une production. Il faudrait montrer ici comment nos industries sont nées, par qui elles ont été créées et comment elles vivent. Bon nombre d'entre elles sont nées à l'ombre d'une protection exagérée. Pour celles-là, il est inutile de songer à l'exportation; dès que la période de réorganisation européenne, qui sera certainement courte, sera passée, elles devront se contenter du marché national. L'adoption d'une politique commerciale ayant pour souci de favoriser l'intérêt général et non les intérêts privés serait fatale pour plusieurs de ces industries. La guerre a modifié complètement le commerce extérieur du Canada. Les trois-quarts de nos importations, dont le volume est beaucoup plus considérable que celui de nos exportations, consistaient en produits manufacturés, qui ne comprenaient que le huitième de nos exportations. En d'autres termes, nous importions à peu près 10 fois plus de produits manufacturés que nous n'en exportions. C'est là un indice certain de la faiblesse de notre organisation industrielle. La guerre a changé cette proportion, mais uniquement par la force des choses, parce que les autres pays ont vu leurs industries arrêtées. Que la guerre cesse et la situation antérieure sera bientôt rétablie. Pourquoi? Parce que le commerce ne fait pas de sentiment et qu'il se procure les produits là où il les trouve à meilleur compte. Il faudrait ici exposer l'ensemble des raisons pour lesquelles bon nombre d'industries canadiennes ont des prix de revient qui ne leur permettent pas de lutter sur les marchés étrangers.

Les industries qui devraient retenir l'attention et vers lesquelles les efforts devraient se concentrer sont celles dont on trouve les matières premières en abondance au Canada. Dans l'état actuel des choses, qui devrait s'améliorer graduellement, l'exportation des demi-fabricats et même des matières premières devra rester en première ligne.

Les mesures à adopter pour prendre pied sur les

marchés européens sont nombreuses, malheureusement elles sont à longue portée et l'on ne peut en attendre des résultats immédiats.

La première question, la plus importante, car les autres en dérivent, est celle de l'instruction publique. Le peuple qui a les meilleures écoles est le premier des peuples; s'il ne l'est pas encore, il ne tardera pas à le devenir, a dit Jules Simon. Et sans nuire aux autres branches de l'instruction, on peut affirmer que l'éducation commerciale et technique doit être mise au premier plan, car c'est le commerce et l'industrie qui fournissent la richesse, d'où la puissance des nations. La force de l'Empire Allemand n'est pas due à 36 raisons; il n'y en a qu'une: la supériorité de l'éducation économique. Leurs écoles commerciales et technique y sont remarquablement outillées, parfaitement organisées; elles sont administrées par des hommes ayant une profonde érudition et une haute compétence en matière d'instruction. Et nous pouvons dire que la chose n'a pas échappé aux autres pays d'Europe et que déjà ils se préoccupent de la réorganisation de leurs écoles après la guerre, bien que plusieurs en aient déjà d'excellentes. On sait ce qui existe au Canada en la matière. Les écoles créées par le gouvernement de Québec produiront certainement des résultats, mais on ne peut guère les attendre qu'après 10 ou 15 ans.

Le changement d'orientation de la politique commerciale est souhaitable. Il amènerait la disparition, du moins partielle, du coût élevé de la vie, dont l'augmentation factice et générale a une répercussion déplorable sur les prix de revient. Serait-il aisé d'adopter une autre politique? C'est là un problème épineux, difficile à résoudre et dont la solution demande en tous cas une extrême prudence. Le Canada va se trouver à la fin de la guerre avec une dette énorme et il faudra remanier l'assiette de l'impôt pour faire face aux dépenses, si les impôts indirects sont devenus insuffisants.

Une sérieuse représentation commerciale à l'étranger serait également une excellente mesure en vue d'activer notre commerce extérieur. Il s'agit d'avoir des agents, qu'on les appelle consuls ou autrement, qui feraient connaître à l'étranger les besoins et les ressources du Canada. Si l'on veut qu'ils soient à la hauteur de leur mission il faut qu'ils aient une instruction qui ne peut s'acquérir qu'après d'assez longues études, suivies d'un stage dans les principales parties du pays.

Ces moyens, et encore bien d'autres, comme la création d'institutions les plus diverses, office de commerce, de documentation, musées commerciaux, etc., demanderaient à être largement développés, exposés avec détails.

Si le Canada doit subir une crise économique au lendemain de la guerre, les pouvoirs publics devraient mettre le pays en état de la supporter, car il a en lui tous les éléments nécessaires, et prendre les mesures pour l'avenir, afin qu'il poursuive son essor un instant interrompu. Mais, répétons-le, les résultats ne peuvent être obtenus qu'avec le temps, aussi il y a urgence, il faut agir de suite.

Veillez agréer l'expression de mes bons sentiments.

A. J. de BRAY.

# Ecole Polytechnique

## DE MONTREAL

L'Ecole Polytechnique comprend:

- A. Ecole de Préparation.—Une ou deux années d'études. Les Bacheliers ès-Sciences et ès-Arts y sont admis sans examen.
- B. Division des Ingénieurs.—Ingénieurs Civils: quatre années d'études. Ingénieurs spécialistes: une année complémentaire.
- C. Division des Architectes. — Quatre années d'études.

Examens d'admission en juin et en septembre.

## Ecole des Arts Décoratifs et Industriels

Sous le contrôle et la direction de l'Ecole Polytechnique.

Certificat de capacité après 3 années d'études.

Envoi du prospectus sur demande au Directeur des Etudes, 228 rue St-Denis, Montréal.

## ROYAL EXCHANGE

ETABLIE EN 1720

ASSURANCE DE LONDRES, Angl.

Transige les  
Polices sur  
les Accidents  
et la  
Maladie.  
La res-  
ponsabilité  
des  
employés.  
La res-  
ponsabilité  
pour les  
élévateurs.



La res-  
ponsabilité  
du  
camionage.  
Les res-  
ponsabilités  
publiques,  
et les res-  
ponsabilités  
en  
général.

Assurances contre le feu, le vol, l'explosion, dommages aux automobiles, dommages aux personnes.

### FEU

Pertes payées depuis l'Organisation au-delà de \$230,000,000

DIRECTEURS CANADIENS:

H. Y. Meredith, Ecr., Montréal, E. P. Lachapelle, Ecr., M.D., Montréal  
J. S. Hough, Ecr., Winnipeg.

Bureau-Chef pour le Canada: EDIFICE ROYAL EXCHANGE  
M. ARTHUR BARRY, Gérant local

Coin des rues St-François-Xavier et St-Sacrement.

## MONTREAL TRAMWAYS CO.

Horaires du service suburbain 1914-15

### LACHINE

Du Bureau de Poste.	10 min. Service de	5.40 a.m. à	8.00 a.m.
	20 min. Service de	8.00 a.m. à	4.00 p.m.
	10 min. Service de	4.00 p.m. à	7.10 p.m.
De Lachine	20 min. Service de	7.10 p.m. à	12.00 minuit
	20 min. Service de	5.20 a.m. à	5.50 a.m.
	10 min. Service de	5.50 a.m. à	8.00 a.m.
	20 min. Service de	8.00 a.m. à	4.00 p.m.
	10 min. Service de	4.00 p.m. à	8.00 p.m.
	20 min. Service de	8.00 p.m. à	12.10 a.m.
	Dernier char extra 12.50 a.m.		

### SAULT AU RECOLLET ET ST-VINCENT DE PAUL

De la rue St-Denis à	15 min. Service de	5.15 a.m. à	8.00 a.m.
St-Vincent de Paul	20 min. Service de	8.00 a.m. à	4.00 p.m.
	15 min. Service de	4.00 p.m. à	7.00 p.m.
	20 min. Service de	7.00 p.m. à	8.00 p.m.
	20 min. Service de	8.00 p.m. à	12.00 minuit
	Char pour Henderson seulement . . . 12.00 p.m.		
	Char pour St-Vincent de Paul . . . 12.40 a.m.		
De St-Vincent de Paul	15 min. Service de	5.45 a.m. à	8.20 a.m.
à la rue St-Denis.	20 min. Service de	8.20 a.m. à	4.20 p.m.
	15 min. Service de	4.20 p.m. à	7.20 p.m.
	20 min. Service de	7.20 p.m. à	8.20 p.m.
	20 min. Service de	8.20 p.m. à	12.20 p.m.
	Char de Henderson à la rue St-Denis . . . 12.20 a.m.		
	Char de St-Vincent à la rue St-Denis . . . 1.10 a.m.		

### CARTIERVILLE

De Snowdon Jet.	20 min. Service de	5.20 a.m. à	8.40 p.m.
	40 min. Service de	8.40 p.m. à	12.00 minuit
De Cartierville.	20 min. Service de	5.40 a.m. à	8.00 p.m.
	40 min. Service de	8.00 p.m. à	12.20 a.m.

### DE LA MONTAGNE

De l'Àve du Parc	20 min. Service de	5.40 a.m. à	12.20 a.m.
et Mont-Royal.	20 min. Service de	5.50 a.m. à	12.20 a.m.
De l'Àve Victoria.	20 min. Service de	5.50 a.m. à	12.20 a.m.
De l'Àve Victoria	10 min. Service de	5.50 a.m. à	8.20 p.m.
à Snowdon			

### BOUT DE L'ILE

De Lasalle et Notre-Dame	60 min. Service de	5.00 a.m. à	12.00 minuit
--------------------------	--------------------	-------------	--------------

### TREFAULTVILLE

De Lasalle et Notre-Dame	15 min. Service de	5.00 a.m. à	8.00 a.m.
	20 min. Service de	8.00 a.m. à	8.20 p.m.
	15 min. Service de	8.20 p.m. à	7.00 p.m.
	20 min. Service de	7.00 p.m. à	12.00 minuit

### POINTE AUX TREMBLES VIA NOTRE-DAME

De Notre-Dame et libre	15 min. Service de	5.15 a.m. à	7.20 p.m.
Ave Mais.	20 min. Service de	7.20 p.m. à	12.20 a.m.

Téléphone Bell Est 886

Toutes COMMANDES exécutées promptement dans toutes les parties de la ville sans charge extra, AUF PLUS BAS PRIX.

Ordres par téléphone promptement exécutés.

1981 St-Denis St-L. 2419  
A. DUFORT.

2115 Châteaubriand St-L. 5254  
A. BEAUDOIN.

## DUFORT & BEAUDOIN

Importateurs et Marchands de  
BOIS ET CHARBON  
de toutes sortes.

FAILLE, GRAINS ET FOIN EN GROS ET EN DETAIL

Bureau-Chef: 998 BOUL. ST-LAURENT, coin Roy.

Succursale: 115 rue Villeneuve Est  
Coin ave Hôtel de Ville Tel. St-Louis 5742

MONTREAL.

J. ART - LARUE, C.A., L.I.C.

EUGENE TRUDEL  
L.I.C.**LaRue & Trudel**COMPTABLES LICENCIES  
(Chartered Accountants)

126 rue St-Pierre - Québec

**LaRUE, TRUDEL & PICHER**Liquidateurs de faillites, Administrateurs de  
successions, Fiduciaires, Compromis entre  
débiteurs et créanciers. Expertises.

Téléphones 4520-5521.

Tél. Main 4912

**P. A. GAGNON**Comptable Licencié  
Chartered Accountant

Chambres 315, 316 et 317,

EDIFICE BANQUE DE QUEBEC

**11, PLACE D'ARMES**

MONTREAL

Eugène Prévost  
L.I.C.Rodolphe Bédard  
L.I.C.**Prévost & Bédard**EXPERTS COMPTABLES,  
Auditeurs et LiquidateursEdifice Royal Trust,  
Chambre 506.107 St. Jacques  
Tél. Main 1036**Alex. Desmarteau**

COMPTABLE AUDITEUR

Spécialité:

Liquidation de faillites  
Compromis effectués.

No 60 Rue Notre-Dame Est

MONTREAL

Tél. Main 3385

**Ernest St. Amour**

Comptable et Liquidateur de Faillites

Chambres 513 et 514

Edifice Banque de Québec

11 PLACE D'ARMES,

MONTREAL

Téléphone Bell Main 3570.

**L. A. CARON**

COMPTABLE LICENCIE

Institut des Comptables et des Auditeurs  
de la Province de Québec.

48, rue NOTRE-DAME O., MONTREAL

J. B. Gratton, Eog. Gullbault, gérant,  
Res. 494 Sherbrooke Est Res. 717a St André  
Tél. Est 774. Tél. Est 2443**J. B. GRATTON, Limitée**

ENTREPRENEURS-GENERAUX

Ateliers: 600 rue Labrecque Tél. Est 1503

M. Gratton s'occupe  
d'expertises et d'évaluations.

Rich. Jenkinson

H.H. Bessière,

J. C. Duhamel,

TEL. MAIN 7679.

**Duhamel, Jenkinson & Beaulieu**

COMPTABLES et LIQUIDATEURS

COLLECTIONS AUDITIONS, ETC.

92 rue Notre-Dame Est, MONTREAL.

EDIFICE "LA SAUVÉGARDE"

**JOS. BRUNET**

LIMITÉE

Manufacturier et importateur de

GRANIT A CONSTRUCTION,  
MONUMENTS, ETC.

675, Chemin de la Cote des Neiges

Tél. Bell Up 1466

MONTREAL

**C. E. Racine & Cie**

COURTIERS EN DOUANE

SUITE 121

Edifice Board of Trade, Montreal

**SOYEZ PRET**Si vous voulez profiter de la cam-  
pagne qui est faite en faveur de la fabri-  
cation Canadienne, **OUTILLEZ-VOUS**  
POUR LA CONCURRENCE en consul-  
tant notre ingénieur expert pour la con-  
struction de machineries spéciales.**Lymburner Limited**

5 à 15, rue des Commissaires, MONTREAL

**H. Beauregard**

Entrepreneur Général

70 RUE ST-JACQUES

MONTREAL

TEL. MAIN 735

**Joseph Fortier LIMITEE**

Fabricants—Papetiers

Livres de Comptabilité, formules en fonds et sur  
commande. Fourniture pour chancellerie.

Atelier de Typographie

Reglure et Reliure

GAUFRAGE RELIEF ET CAMEE

Encoignure Notre-Dame et St-Pierre

MONTREAL

Tél. Bell Main 444.

Tél. Bell Main 448.

**J. D. CAMIRAND, Ltd.**

149, rue St-Paul ouest, MONTREAL

MANUFACTURIERS ET IMPORTATEURS

de

Cuivre, Nickel, Argent, Or, Lampes électriques  
portatives, Lampes de voitures, etc. Horloges,  
Bronzes, et Marchandises de Fantaisie, de toutes  
sortes.

Visitez nos magnifiques salles d'échantillons.

Phone: Bureau, Main 678

Manufacture, Main 3873

# BANQUE DE MONTREAL

— Etablie en 1817 —

Capital payé, \$16,000,000

Surplus, \$16,000,000  
Total de l'actif, \$390,421,701

Profits indivisibles, \$1,321,193

## BUREAU DE DIRECTION:

Président: M. H. V. MEREDITH,

M. R. B. Angus,  
Hon. Robert Mackay,  
M. C. R. Hosmer,

M. E. B. Greenfields,  
Lord Shaughnessy, K.C.V.O.  
M. A. Baumgarten,

Sir William Macdonald,  
M. C. B. Gordon,  
M. Wm. McMaster,

M. H. R. Drummond,

M. D. Forbes Angus.

Siège social: MONTREAL.

Sir Frederick Williams-Taylor, LL.D., gérant-général.  
A. B. Braithwaite, asst gérant-général.

Partout en Canada et à Terre-Neuve;

Succursales et Agences: à Londres, Angleterre  
et New-York, Chicago et Spokane, aux Etats-Unis.

AFFAIRES GENERALES DE BANQUE TRANSIGEES.

# BANQUE D'HOCHELAGA

Capital payé et Fonds de Réserve \$7,700,000

TOTAL DE L'ACTIF AU-DELA DE . . . . . \$43,500,000.00

Directeurs: J. A. Vaillancourt, Ecr., président; Hon. F. L. Bétique,  
vice-président; A. Tureotte, Ecr.; E. H. Lemay, Ecr.; A. W. Bonner,  
Ecr.; Hon. J. M. Wilson; A. A. Larocque, Ecr.

Beaudry-Leman, Gérant-Général; Yvon Lamarre, Inspecteur; J. C.  
Thivierge, Contrôleur; F. G. Leduc, Gérant; P. A. Lavallée, Assistant-  
Gérant.

Bureau Principal: MONTREAL.

31 Bureaux de Quartiers

135 Succursales au Canada

## PRINCIPAUX CORRESPONDANTS:

Crédit Lyonnais, Paris, Lyon, Londres, Bruxelles.—Comptoir Na- Royale des Pays Bas Autrichiens, Vienne.—Boehmische Union Bank,  
tional d'Escompte de Paris, Paris, Londres, Bruxelles.—Crédit Indus- Prague.—Banque de Rotterdam, Rotterdam.—Incasso Bank, Amster-  
triel et Commercial, Paris, Londres.—Société Générale, Paris et Suc- dam.—Merchants National Bank, New York.—National City Bank,  
cursales.—Banque de Paris et des Pays Bas, Paris.—Anglo Foreign New York.—First National Bank, Boston.—Philadelphia National Bank,  
Banking Co., Londres.—Banca Commerciale Italiana, Rome, Gènes.—Philadelphia.

Banco di Napoli, Naples.—Banque Commerciale, Bâle.—Deutsche Bank,  
Berlin.—Commerzund-Disconto Bank, Hambourg.—Banque Impériale et  
d'Escompte de Paris, Paris, Londres, Bruxelles.—Crédit Indus- Prague.—Banque de Rotterdam, Rotterdam.—Incasso Bank, Amster-  
triel et Commercial, Paris, Londres.—Société Générale, Paris et Suc- dam.—Merchants National Bank, New York.—National City Bank,  
cursales.—Banque de Paris et des Pays Bas, Paris.—Anglo Foreign New York.—First National Bank, Boston.—Philadelphia National Bank,  
Banking Co., Londres.—Banca Commerciale Italiana, Rome, Gènes.—Philadelphia.

# La Banque des Marchands du Canada

FONDEE EN L'AN 1864

CETTE BANQUE

Capital versé - - - \$7,000,000  
Réserve et profits indivis - 7,250,984

Bureau chef: 205, RUE ST-JACQUES

Sir H. Montagu Allan, K. W. Blackwell,  
Président. Vice-Président.

Thos. Long Andrew A. Allan F. Robertson  
Alex. Barnett C. C. Ballantyne G. L. Cairns  
F. Orr Lewis A. J. Drwes A. B. Evans

F. Howard Wilson E. F. Hebden

E. F. Hebden, Directeur-gérant.  
D. C. Macarow, Gérant-général.

T. E. Merrett, Surintendant des succursales et insp.  
en chef.

Succursales dans la ville: 1255, rue Sainte-Catherine  
Est; 320, Sainte-Catherine Ouest; 1319 Boulevard  
Saint-Laurent; 1866 Boulevard Saint-Laurent; 673  
rue Centre, et Coin St-Denis et St-Zotique.

Transige des affaires de Banque en gé-  
ral. Emet des Crédits Commerciaux, négociables  
en Chine, au Japon, et autres pays étrangers.  
Emet des Lettres de Crédit pour voyageurs,  
valables dans toutes les parties du monde.  
Emet des mandats payables, sans charge dans  
toutes les Banques du Canada.

Ayant 206 succursales réparties entre l'At-  
lantique et le Pacifique, nos facilités pour la  
transaction des affaires ne sauraient être sur-  
passées.

## DEPARTEMENT D'EPARGNE

On y reçoit des dépôts de \$1.00 en montant  
et l'intérêt alloué au plus haut taux courant.



# BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Capital autorisé, \$2,000,000. Capital payé, \$1,000,000. Fonds de réserve, \$650,000.

SIEGE SOCIAL: 7 ET 9 PLACE D'ARMES.

Total de l'actif au 31 décembre 1915, \$14,369,491.76.

## CONSEIL D'ADMINISTRATION.

Président: M. H. Laporte, président Laporte Martin, Ltée. M. G. M. Bosworth, Vice-Président Canadian Pacific Railway Co.  
Vice-Président: M. W. F. Carsley, capitaliste. Hon. Alphonse Racine, président Alphonse Racine, Ltée.  
Vice-Président: M. Tancrède Bienvenu, administrateur de Lake of M. L. J. O. Beauchemin, président Librairie Beauchemin, Ltée.  
the Woods Milling Co. M. Martial Chevalier, Directeur-Général, Crédit Foncier Franco Canadien.

## BUREAU DE CONTROLE.

(Commissaires Censeurs)

Président: Hon. Sir Alexandre Lacoste, C.R., Ex-Juge en Chef de la Cour du Banc du Roi.  
Vice-Président: Docteur E. P. Lachapelle, administrateur Crédit Foncier Franco Canadien.  
Hon. N. Pérodeau, N. P., Ministre sans portefeuille du Gouvernement de Québec.

## BUREAU CHEF.

Directeur Gérant général: M. Tancrède Bienvenu, A. Groux, secrétaire.  
MM. M. Larose, inspecteur en chef, J. A. Turcot, inspecteur, A. Thibault, assistant-inspecteur.

75 succursales dans les provinces de Québec, Ontario et Nouveau-Brunswick.

Emission de lettre de Crédit Circulaires payables dans toutes les parties du monde. Ouverture de Crédits Commerciaux.

Cette Banque est la seule au Canada dont les fonds, déposés à son département d'Epargnes, sont contrôlés par un Comité de  
Censeurs qui examinent mensuellement les placements ainsi faits.



## ARTICLES DE PECHE

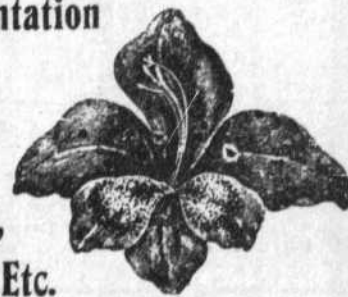
LIGNES en soie, en toile et en coton, couleurs assorties,  
prix . . . . . 10c à \$1.25  
CANNES A PECHE, en "bambou", en "Greenheart, etc.,  
prix de . . . . . 25c à \$7.50  
BOUCHONS OU FLOTTANTS pour lignes depuis 10c  
HAMECONS, montés ou ordinaires, toutes gran-  
deurs, prix la douzaine, depuis . . . . . 30c  
MINNOWS ARTIFICIELS, nuancés, toutes cou-  
leurs, depuis . . . . . 30c  
CUILERS A PECHE, en Nickel et en Strachre,  
les meilleurs, prix . . . . . 25c  
MOUCHES POUR LA TRUITE, la douzaine .. 50c  
MOUCHES POUR L'ACHIGAN, la douzaine .. \$1.50  
CHAUDIERES A MINNOWS, depuis . . . . . 30c

**L. J. A. SURVEYER,**  
LIMITEE

52 Boulevard Saint-Laurent,  
2ème porte de la rue Craig

## Graines de semence

Arbres d'ornementation  
Arbres fruitiers,  
Arbrisseaux à  
fruits et à fleurs,  
Rosiers vivaces, Etc.



### CATALOGUE GRATIS

Un Jardinier paysagiste expert est attaché à l'établissement.  
*Conseils Gratis*

Articles pour volailles. Ecailles d'huîtres, remèdes,  
gravier, os broyés, moulins à broyer les os, etc., etc.  
Pamphlet spécial pour ces articles gratis sur de-  
mande.

**HECTOR L. DERY**

21 RUE NOTRE-DAME EST  
Tél. Main 3036 MONTREAL

Essayez une caisse de notre fameuse

# Frontenac

Végale des meilleures Bières importées

**ETIQUETTE BLEUE** "SPECIAL," la reine des Bières  
Canadiennes.  
**ETIQUETTE ROUGE** "STANDARD," la Bière des Fa-  
milles Canadiennes.  
**ETIQUETTE BRUNE** "TRIANON," une Bière brune,  
forte, nutritive.

BRASSERIE FRONTENAC LIMITEE, MONTREAL



## BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY.

ASSURANCE-INCENDIE

BUREAUX :

Edifice Royal, - 2 Place d'Armes,  
MONTREAL.

Agents demandés dans tous  
les districts non représentés.