

faire dans le commerce des chaussures et du cuir a été entièrement démontré. Nous nous rappelons de nombreux cas où les résultats les plus merveilleux et les plus satisfaisants ont été obtenus.

Une maison dont les affaires n'étaient pas brillantes et qui fabriquait un article qui ne rentre pas plus dans la spécialité que le cuir à semelle, le cuir de veau ou les doublures, se décida, après mûre réflexion, à dépenser \$5,000 en annonces pendant une année encore récente. Des arrangements furent pris avec un certain nombre de journaux de commerce, pour une page à publier régulièrement. Un homme aux idées originales prépara les annonces avec soin et veilla à ce qu'elles fussent insérées d'une façon calculée pour amener les meilleurs résultats. Quels furent ces résultats ? Il semble risqué de le dire, car plusieurs Saint-Thomas incrédules pourraient sourire et remuer la tête avec un air de doute. Mais la vérité, la vérité vraie, néanmoins, est que la dépense rapporta quelque chose comme 5,000 pour cent de bénéfice, bien qu'à ce moment le vent soufflât aux faillites.

Dans un autre cas, un article propre au commerce de chaussures acquit une telle réputation, grâce aux journaux de commerce, et ce en l'espace de quatre mois environ, que chaque détailleur le demande maintenant.

On pourrait citer des masses d'exemples, tous démontrant que les journaux de commerce offrent un champ qui n'a absolument pas de rival, pour obtenir des résultats avec un montant d'argent comparativement peu élevé.

Aussi, est-il bon de se demander si des résultats par trop bons ne sont pas obtenus au détriment des éditeurs des journaux de commerce; parce que ceux dont les affaires ont pris si rapidement un développement tellement stupéfiant, se mettent parfois dans l'idée que le gain est dû à autre chose qu'à l'annonce. En d'autres termes, ils ont une si haute opinion de leur capacités qu'ils se croient trop importants pour recourir plus longtemps à la publicité dans les journaux commerciaux. Le résultat naturel dans la plupart de ces cas, est le commencement de la période de décadence. Et alors, à moins qu'ils aient assez de perspicacité pour faire de nouveaux efforts dans le sens de l'annonce, ils sont bien capables par la suite de décrier la valeur de la publicité.

Shoe and Leather Facts.

COMPTES-RENDUS

CONVENTION DES SOCIÉTÉS DE BIEN-FAISANCE.

Voici la teneur des principales résolutions prises et mesures adoptées par la convention de Salaberry de Valleyfield:

Proposé par Jos. Contant, de l'Union St Joseph de Montréal, secondé par Pierre Vincent, de l'Union St Joseph de St Henri: Que le rapport de la commission nommée par la convention de St Hyacinthe, en décembre 1894, et soumis au présent congrès, soit adopté. Adhésion unanime.

Proposé par M. Olier Dufresne, des Artisans Canadiens-français, secondé par M. E. St Maurice, de l'Union St Vincent de Montréal: Que ce congrès est d'opinion qu'il n'est pas opportun, pour le moment, de solliciter du gouvernement la nomination d'un inspecteur officiel des sociétés de secours mutuels faisant affaires en cette province. Motion adoptée à l'unanimité.

Proposé par M. L. G. Robillard, de la société de protection des malades, secondé par M. L. A. Lavallée, de l'Union St-Pierre de Montréal: Que ce congrès prie le gouvernement de faire adopter une législation à l'effet d'exiger des sociétés étrangères qui ne sont pas déjà établies dans la province de Québec et qui voudront y opérer à l'avenir, les garanties nécessaires à la protection du public. Motion adoptée.

Proposé par M. F. H. Hébert, de l'Union St-Joseph des Artisans de Sherbrooke, secondé par M. E. St-Maurice, de l'Union St-Vincent de Montréal: "Que ce congrès croit devoir suggérer aux sociétés de secours mutuels, comme l'un des meilleurs moyens à prendre pour régler les difficultés qui peuvent surgir à propos de secours en cas de maladie, le système adopté par la société St Jean-Baptiste de Salaberry de Valleyfield. Ce système consiste à constituer, par voie de tirage au sort, un jury choisi parmi les membres de la société, et ayant mission d'adjudger, d'une manière définitive et finale, sur le mérite de la réclamation à lui soumise." Motion adoptée par division, 24 contre 18.

BANQUES ET BANQUIERS

La banque d'Hochelega vient de gagner devant le Conseil Privé, une cause qui traînait depuis longtemps devant les tribunaux. Il s'agissait de certaines actions de la banque appartenant à Mme Am. Jodoin, que la banque avait confisquées et fait vendre, comme garantissant certaines avances faites à Mme Jodoin, représentées par son mari. Mme Jodoin prétendait que les avances, quoique faites sur des billets signés par elle, par son procureur dûment autorisé, avaient été faites à son mari. La banque répondait que M. Jodoin n'ayant aucune responsabilité personnelle, elle n'avait transigé qu'avec Mme Jodoin. En Cour Supérieure, M. le juge Pagnuelo avait jugé en faveur de la banque; mais les représentants de Mme Jodoin avaient porté la cause en appel où ils avaient eu gain de cause. La Cour Suprême avait également décidé en leur faveur. Maintenant, la cour de dernier ressort vient de décider en faveur de la banque, confirmant le premier jugement, celui de M. le juge Pagnuelo.

À la suite de certaines observations faites par quelques actionnaires à l'assemblée générale de la banque du Peuple, les directeurs de la banque avaient prié M. Bousquet, le gérant, d'abandonner un certain nombre d'entreprises où il était intéressé en dehors de la banque. M. Bousquet, considérant que ces entreprises ne gênaient en rien l'exécution de ses devoirs envers la banque, n'avait pas, jusqu'ici, cru devoir s'en désintéresser. Ces jours-ci, cependant, une mise en demeure formelle lui a été faite, en même temps que, comme compensation au sacrifice qu'on lui demande; on lui offrait une augmentation d'appointements de \$1,000 par année.

M. Bousquet a été ainsi forcé de considérer de quel côté étaient ses meilleurs intérêts et de choisir entre sa position de gérant de la banque et ses intérêts dans les autres entreprises. Il a fait en conséquence à ses directeurs une réponse qui sera prise en considération demain, vendredi, à l'assemblée régulière du bureau.

Tout ceci, d'ailleurs, s'est fait à l'amiable, sans froissement de part ni d'autre et nous espérons que les directeurs de la banque du Peuple trouveront le moyen de se conserver les services de M. Bousquet, quand même ils devraient modifier pour cela leur mise en demeure et lui offrir une plus forte compensation. Car la retraite de leur principal officier pourrait causer un certain émoi dans le public qui ne voit pas toujours les choses exactement telles qu'elles sont. En ce moment surtout, où des personnes intéressées font circuler toutes sortes de bruits malveillants sur la banque, il serait de mauvaise politique de changer la tête de l'administration.

PETITES NOTES

Une ligne d'expériences pour la transmission à distance de l'écriture au moyen du téléautographe de Gray vient d'être installée à Londres sur une distance de 3 à 4 kilomètres. Aux deux extrémités de cette ligne sont à la fois un appareil transmetteur et un appareil récepteur, et les personnes que cette question intéresse à un titre quelconque peuvent y recevoir tous les renseignements nécessaires sur le fonctionnement des appareils.

Les produits de l'apiculture donnent un total d'environ 15,000 tonnes de cire, représentant une valeur de 1,359,000 liv. st., et un total de 80,000 tonnes de miel d'une valeur de 2,220,000 liv. st. Nous donnons ici les résultats obtenus dans différentes contrées. On pourra remarquer une différence de 5,300 tonnes; elle est due à ce que toutes les contrées productrices ne sont pas mentionnées dans ce tableau.

Contrées	Produit, annuelle	Ruches de miel par tonnes
Allemagne.....	1,910,000	20,000
Espagne.....	1,690,000	19,000
Autriche.....	1,550,000	18,000
France.....	950,000	10,000
Hollande.....	240,000	2,500
Belgique.....	200,000	2,000
Grèce.....	130,000	1,400
Russie.....	110,000	900
Danemark.....	90,000	900

Aux Etats-Unis, il y a environ 2,800,000 ruches lesquelles produisent annuellement 30,000 tonnes de miel. On ne possède pas de rapports de statistique sur cette industrie pour la Grande-Bretagne.