

des chemins de fer, à Montréal, à leur détriment et ont prié la ville d'intervenir.

Ces produits se vendent au détail, directement du char dans les cours du G. T. R., à la Pointe Saint-Charles, et au C. P. R. Ce commerce est contrôlé par des gens qui ne paient ni taxes, ni cotisation et n'ont aucune place d'affaires connue. Dans ces conditions, les marchands de la ville se prétendent justement lésés dans leurs droits et demandent justice. Il est évident que les marchands qui payent de lourdes taxes et d'importants loyers pour leurs magasins de détail ne peuvent écouler leurs marchandises si la vente au détail se fait dans les cours de chemins de fer. Si ces messieurs veulent vendre sur "track", qu'ils vendent leurs chars complets aux marchands qui détailleront la marchandise en magasin. Ainsi tout le monde pourra vivre. Ce qui n'empêchera pas la ville, si elle le juge à propos d'imposer une taxe pour la vente des chars en gros.

### LES PATATES DEVRONT SE VENDRE A 90 LIVRES LA POCHE

Un règlement est adopté à ce sujet au conseil de ville de Montréal — Il couvre aussi le prix de l'avoine, des pois, du maïs, des haricots, etc.

A la suggestion de l'échevin Larivière, le règlement suivant à l'effet de modifier les conditions de vente sur les marchés publics, a été approuvé à l'unanimité:

Règlement à l'effet d'amender le règlement No 296, intitulé: "Règlement concernant les Marchés."

Article 1.—La section 27 dudit règlement No 296 est remplacée par la suivante:

"Section 27.—Quiconque dans la Cité de Montréal expose, vend ou offre en vente, dans une poche, les produits ci-après énumérés, est tenu d'avoir et de donner le poids suivant par poche:

Avoine . . . . .	68 livres par poche
Patates et navets . . . . .	90 " "
Pois . . . . .	120 " "
Sarrasin . . . . .	96 " "
Haricots (fèves) . . . . .	120 " "
Maïs . . . . .	112 " "

Article 2.—Le présent règlement fait partie dudit règlement No 296, à toutes fins que de droit.

Après une discussion assez brève d'ailleurs, le règlement a été adopté à l'unanimité.

### L'ANNEE D'AFFAIRES DE LA BANQUE MOLSONS

Le rapport des opérations financières de la banque Molsons, l'un des premiers de la liste à faire son rapport renferme un précis de l'histoire financière actuelle du Canada. Les profits, qui sont de \$615,514, sont tels qu'attendus, les meilleurs depuis 1913, alors qu'ils furent de \$694,779, et excèdent ceux de 1916 par \$33,158 et \$59,321 pour 1915. En somme, il est évident que la situation qui a été imposée par les conditions de guerre et la forte demande aux banques d'assister le gouvernement à financer de grandes entreprises pour la fabrication de munitions, la farine et autres nécessités.

L'assistance accordée au gouvernement est montrée

par l'augmentation des garanties de celui-ci, dont le chiffre a été porté de \$1,513,321 à \$3,208,296, soit une augmentation de \$3,635,269. D'autre part, la réserve d'or a été augmentée de \$500,000 qu'elle était à \$1,100,000, et l'avoir liquide, y compris l'argent en caisse, garanties, etc., \$1,321,101.

Le total de l'actif de la banque est de \$65,780,218, une augmentation de \$3,635,114 durant l'année, et une augmentation de près de \$13,000,000 pour les derniers six mois. Les dépôts se sont élevés de \$13,141,122 à \$48,411,912, une augmentation de \$2,613,550, de laquelle somme \$2,284,611 est un gain au compte d'épargne.

L'attention apportée à affermir l'augmentation rapide de l'avoir a résulté dans une augmentation de la garantie monétaire dans une proportion de 11.6% à 14.3%, cette année, et la proportion liquide de 41.3% à 50.3%.

Les revenus, considérant la politique de conservation dictée par des raisons patriotiques, ont produit une base satisfaisante de pourcentage de 15.4%, du capital versé (sans allocation pour la taxe de guerre et autres appropriations spéciales) à comparer à 14.6 il y a un an et 13.9 deux ans passées. Les déductions incluent les \$440,000 ordinaires comme dividende, 11%, sur \$4,000,000, une taxe de guerre de \$40,000, un fonds de pension de \$21,308, un fonds patriotique de \$15,000 et \$15,000 comme réserve pour dépréciation, qui avait été omis l'an dernier. Les valeurs de la banque, en circulation, se sont élevées de \$4,804,730 à \$6,653,453.

### L'AUTO, AGENT DE DEVELOPPEMENT DES CENTRES RURAUX

Les dernières statistiques indiquent que, parmi les acheteurs d'automobiles, le fermier tient aujourd'hui la première place. La prospérité du fermier devient quelque chose de splendide pour la localité. Elle implique la création de meilleures routes et l'amélioration de l'existence de communautés, elle aide mieux que n'importe quelle publicité au mouvement du "Retour à la terre." Ce n'est pas le travail de la ferme qui a provoqué l'exode des jeunes gens vers les villes, mais plutôt le sentiment qu'ils n'avaient en perspective que le travail, toujours le travail, du matin au soir. A présent, l'auto a changé tout cela. Après le travail de la journée, quelques minutes d'auto conduisent le fermier à la ville ou au village, à la porte d'un cinéma, ou bien lui permettent de rendre visite à quelque voisin.

Dans beaucoup de cas, l'auto prouvera posséder une grande valeur éducationnelle pour le fermier. Il lui permettra de couvrir rapidement des distances de 20 à 40 milles pour assister à la démonstration d'un tracteur spécial ou à l'exposition de bétail, déplacements qu'on ne ferait pas avec un cheval et une voiture et qui ne sont pas rendus pratiques parfois par les heures des trains. Il ne fait aucun doute que ces voyages fréquents du fermier à la ville favorisent cette dernière. Et c'est bien là qu'une organisation des marchands-détaillants dans chaque localité peut donner d'excellents résultats pour la communauté. Rendez votre ville attrayante, accueillez avec empressement les fermiers, faites en sorte que les visites des gens de la campagne à la ville soient agréables. C'est en agissant ainsi que vous servirez en même temps vos intérêts et les intérêts de votre localité.