

l'inspection demeure facultative, ils auront toujours la faculté de ne pas recourir aux mauvais services d'un inspecteur qui manquerait de capacités ou d'honnêteté.

Les partisans de l'inspection obligatoire répondent que le marché des peaux vertes à Montréal suit les cours du marché de Chicago qui gouvernent ceux de tous les marchés du monde et que notre marché local étant le plus important du Canada, c'est ici que se porte la demande.

Quand on demande l'inspection obligatoire dans tout le pays, on ne demande pas que le mode d'inspection soit changé à Montréal mais bien que le mode d'inspection actuellement pratiqué à Montréal soit étendu à tout le Canada.

Tous les industriels et marchands: tanneurs, négociants en cuir, manufacturiers de chaussures demandent que la classification des peaux vertes soit faite dans tout le pays d'une manière uniforme et sur la base de l'inspection de Montréal. Ainsi, un acheteur de peaux qui recevrait un char de peaux dans n'importe quelle partie du Dominion saurait ce qu'il achète et pourrait compter sur un classement sérieux puisqu'il y aurait partout uniformité dans l'inspection.

Cette question de l'inspection obligatoire ou facultative est très débattue actuellement. Nous avons indiqué sommairement les raisons invoquées en faveur de leurs opinions respectives par les deux partis en présence.

Ce ne sont pas là évidemment tous les arguments invoqués pour ou contre l'inspection obligatoire. Il en est d'autres, et nous offrons volontiers nos colonnes aux partisans de l'inspection obligatoire, comme à ceux qui y sont opposés pour faire ressortir les avantages du système qu'ils préconisent et les désavantages de celui qu'ils attaquent.

C'est, croyons-nous, la meilleure manière de jeter quelque lumière sur une question bien débattue, mais non encore résolue.

#### ASSOCIATION DES BOUCHERS DE MONTREAL

L'assemblée régulière bi-mensuelle de cette association tenue le 24 octobre à la salle de l'Union Commerciale sous la présidence de M. Jean Lamoureux a réuni un nombre considérable de membres.

Après la lecture et l'adoption des minutes de la séance précédente, on procède à l'élection de M. Donat Poiras qui est dûment reçu comme membre de l'Association.

Après l'expédition des affaires de routine, on approuve le compte présenté par la Fédération. Il est ensuite

donné lecture d'une lettre envoyée par les aviseurs légaux de la cité de Montréal relativement à la charte des Abattoirs de l'Est.

M. Jean Lamoureux se lève et annonce à l'assemblée qu'il ne sera pas candidat pour la présidence aux prochaines élections. Il estime qu'il a fait sa part en occupant le fauteuil pendant près de deux ans et expose que son commerce nécessite toute son attention.

M. Geo. Fischer se fait l'écho de l'assistance en félicitant le président sortant des progrès faits par l'Association pendant son administration. Tout en regrettant la détermination de M. Lamoureux, M. Fischer estime qu'il est préférable pour le bien de l'Association que la charge présidentielle ne devienne pas un monopole et ajoute qu'il y a dans l'Association de nombreux membres qualifiés pour remplir avec avantage cette charge. Les vues émises par M. Fischer semblent rencontrer l'approbation de l'assistance.

L'assemblée s'ajourne.

#### SUIVEZ LE PROGRES

La concurrence qui s'est développée depuis quelques années signifie que certains marchands doivent ou se réveiller, ou quitter les affaires. Il se peut qu'il y ait eu une époque où la concurrence n'affectait pas un commerçant hors de la petite ville où il faisait affaires, où il pouvait développer son commerce et se faire un bon revenu. Aujourd'hui les conditions sont bien différentes, dit "Inter-Ocean."

Un commerçant a à faire face à la concurrence la plus vive, s'exerçant à des milliers de milles; il ne peut pas et n'espère pas rester assis tranquillement en attendant que la clientèle vienne à son magasin et lui accorde son patronage.

Il doit être très actif, déployer toute l'énergie dont il est capable, développer constamment de nouveaux plans et rechercher partout de nouvelles idées pour faire progresser ses affaires.

Le commerce de détail est plus compliqué aujourd'hui qu'il ne l'a jamais été. Dans une petite ville même, un marchand doit se mesurer avec des marchands situés à des centaines de milles. Il doit donc adopter un grand nombre de leurs méthodes et créer de nouveaux plans lui appartenant en propre.

Ce marchand doit avoir des ressources d'esprit qu'il n'avait pas autrefois, justement pour les raisons données plus haut. Étant donné que ses concurrents sont des hommes qui concentrent au plus haut degré leurs facultés sur leur commerce, il ne lui est pas loisible de laisser aller ses affaires à la

dérive et d'en attendre de bons résultats.

Trop nombreux sont ceux qui ont entrepris le commerce de détail, pensant que c'était une occupation facile à remplir. Ces hommes croient qu'en avant un magasin et en y mettant quelques marchandises, ils deviendront riches. Il est facile, il est vrai, de louer un magasin moyennant quelques dollars, et quelques centaines ou quelques milliers de dollars fourniront un stock de marchandises.

Quand un marchand choisit son stock initial, il est surpris de la réception cordiale que lui font ceux qui désirent lui vendre des marchandises; mais quand le magasin est loué et que le stock y est entré, la vraie bataille commence. C'est alors qu'il faut faire preuve de ressources d'esprit et d'expérience, autrement la clientèle ne vient pas et les dépenses montent. C'est un signe des temps que les marchands qui méritent l'estime du public continuent à se développer, tandis que ceux qui marchent à l'aventure, sans expérience et sans capacités créatrices — en somme ceux qui n'ont aucun talent pour la vente au détail, sont éliminés.

#### LA NEW-YORK LIFE

##### Devant l'Enquête Législative.

De l'enquête il ressort que:

Pas un seul sou n'a été soustrait de l'actif de la Compagnie indiqué dans le Rapport détaillé du 1er janvier 1905.

Pas un sou n'a été ajouté au passif de la Compagnie indiqué au même rapport.

La New-York Life est réellement non pas plus faible mais plus forte qu'elle ne paraissait.

Pas une seule preuve, pas une seule plainte de détournement n'a été faite contre quelque officier ou Fidéicommissaire de la New-York Life, soit directement, soit indirectement.

Les Participations du Syndicat de la New-York Life lui ont été profitables et en dix ans les profits nets pour les porteurs de polices ont été de \$2,300,000.

Dans le "joint account" dont a fait partie la New-York Life en vue d'acheter et de vendre des titres à des conditions plus favorables qu'elle n'aurait pu avoir autrement, pas une seule piastre n'a été perdue dans les transactions; mais, au contraire, les profits réalisés dans les dix dernières années ont dépassé \$886,000.

La Compagnie n'a pas de Corporations ni de liaisons subsidiaires d'aucune sorte. Elle ne possède ni compagnie de trust, ni banques, ni autres entreprises.

La New-York Life n'a pas une piastre placée ni prêtée sur actions d'aucune