

“ marchandises. Il me semble que les maisons de gros devaient être sur leurs gardes avec ces marchands qui font des crédits de deux, trois et même quatre années; et comprendre qu'il n'y a qu'un désastre au bout de tout cela.”

Nous croyons pouvoir promettre à la Chambre de Commerce du comté d'Arthabaska l'appui cordial de l'Association des Epiciers de gros, qui est sans doute, par son action récente, la cause première de ce bon mouvement de la part des marchands du comté d'Arthabaska et nous conseillons à M. Baril d'envoyer au secrétaire de cette association la liste de ses collègues.

Nous sommes persuadé également que l'Association des marchands de Nouveautés en gros, qui cherche depuis si longtemps le moyen d'établir des termes de crédit raisonnable dans sa branche, verra avec le plus grand plaisir le succès de ce mouvement.

Nous ne pourrions pas, malheureusement, prendre aucun engagement de la part des marchands de ferronneries en gros; car, s'il y a dans ce commerce des négociants prudents, honorables, et qui tiennent à leur parole; nous avons été aussi à même de constater qu'il y en a d'autres pour lesquels il n'existe aucune obligation d'honneur de tenir un engagement signé concernant les prix ou les termes de vente. Non pas que ceux là, même ne soient pas capables d'apprécier les avantages que leur donnerait l'observance de tels engagements de la part de leurs clients; mais, jugeant les autres par leur propre conduite, ils ne croiraient probablement pas à la bonne foi des autres.

En somme, cependant, nous croyons que le mouvement inauguré par Messieurs les Marchands du comté d'Arthabaska, aura la cordiale sympathie du commerce de gros, qui n'aura qu'à y gagner de voir ce réussir, s'étendre et se reproduire dans d'autres comtés.

Les membres de la Chambre de Commerce du comté d'Arthabaska voudront bien, en même temps, nous permettre de leur offrir un petit conseil: c'est de ne pas toucher aux prix. Qu'ils se rappellent les efforts de M. Clarke Wallace, à Ottawa, pour obtenir une loi prohibant l'association de commerçants ou de manufacturiers dont le but serait de faire hausser les prix de certaines marchandises. Ne reveillons pas le chat qui dort.

La province d'Ontario se couvre en ce moment d'associations locales “ d'hommes d'affaires.” (*Business men associations*) nous serions heureux de voir la province de Québec en faire autant et même faire mieux, si c'est possible. Aussi ne nous lasserons-nous pas d'engager les marchands des autres comtés à imiter ceux d'Arthabaska. Que faut-il, après tout? Qu'une couple de marchands bien posés prennent l'initiative, donnent l'élan et la chose est aux trois quarts faite.

Nous savons bien qu'ils ne réussiront pas à convaincre et à réunir tout le monde; mais il suffira, pour commencer, d'avoir une bonne majorité; le reste sera tôt ou tard forcé de s'y joindre surtout si le commerce de gros favorise le mouvement.

Et c'est pour cela que nous demandons instamment au commerce de gros d'aider, dans la plus large mesure à la formation de ces associations qui seront pour lui une source précieuse de renseignements.

LA LOI DES LICENCES

Nous avons commencé l'impression d'une petite brochure qui contiendra en entier la loi des licences telle qu'elle sera mise en vigueur au 1er mai prochain, c'est-à-dire, avec tous les amendements de la dernière session du parlement provinciale. Cette brochure sera distribuée gratis à tous ceux de nos abonnés, ayant payé leur abonnement, qui nous en feront la demande; et nous en tiendrons aussi quelques unes en vente, à 25c. l'exemplaire pour ceux qui ne sont pas abonnés à notre journal.

Nous espérons être en mesure de commencer la distribution dès la semaine prochaine; ceux qui désirent la recevoir sont priés, par conséquent, de nous écrire en ajoutant à leur demande un timbre-poste de 3c. pour l'affranchissement.

Nos lecteurs trouveront dans cette brochure tous les renseignements dont ils peuvent avoir besoin, tant sur les formalités à remplir pour obtenir une licence que sur les règlements qu'ils doivent observer, les pénalités qu'ils pourraient encourir en cas de contravention etc.

En attendant, nous publions ci-après le nouveau tarif des droits:

TARIF DES DROITS POUR LICENCES

Licence pour la vente des liqueurs enivrantes.

1. Pour chaque licence d'auberge, et pour y vendre des liqueurs enivrantes:
 - a. Dans la cité de Montréal, quatre cents piastres, si le loyer ou la valeur annuelle du lieu pour lequel cette licence est demandée, est moindre que quatre cents piastres; six cents piastres, si ce loyer ou la valeur annuelle est de quatre cents piastres et moindre que huit cents piastres;—et huit cents piastres si le loyer ou la valeur annuelle est de huit cents piastres ou plus.
 - b. Dans la cité de Québec, deux cent cinquante piastres, si le loyer ou la valeur annuelle est moindre que deux cents piastres; trois cents piastres, si le loyer ou la valeur annuelle est de deux cents à quatre cents piastres; cinq cents piastres, si le loyer ou la valeur annuelle est de quatre cents piastres et moindre que huit cents piastres;—et six cent cinquante piastres, si le loyer ou la valeur annuelle est de huit cents piastres ou plus;
 - c. Dans toute autre cité, deux cents piastres.
 - d. Dans toute ville constituée en corporation, cent quatre-vingts piastres;
 - e. Dans tout village régi par l'autorité du code municipal, cent cinquante piastres;
 - f. Dans toute section de territoire organisé hors d'une cité, d'une ville ou d'un village, cent vingt-cinq piastres;
 - g. Dans tout territoire non orga-

- nisé, quatre-vingt-dix piastres.
2. Pour chaque licence pour vendre des liqueurs enivrantes dans un club;
 - a. Dans la cité de Montréal, trois cents piastres;
 - b. Dans la cité de Québec, deux cents piastres;
 - c. Dans toute autre partie de la province, cent piastres;
3. Pour chaque licence pour vendre des liqueurs enivrantes dans un restaurant ou un buffet de chemin de fer:
 - a. Dans la cité de Montréal, quatre cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer du lieu pour lequel cette licence est demandée, est moindre que quatre cents piastres;—six cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de quatre cents piastres et moindre que huit cents piastres;—et huit cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de huit cents piastres ou plus;
 - b. Dans la cité de Québec, trois cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est moindre que quatre cents piastres, —et cinq cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de quatre cents piastres ou plus;
 - c. Dans toute autre cité, deux cents piastres;
 - d. Dans toute ville constituée en corporation, cent cinquante piastres;
 - e. Dans toute autre partie de territoire organisé, cent vingt piastres;

4. Sur chaque licence pour vendre du vin, de l'ale, de la bière, du *lager beer*, du porter et du cidre, exclusivement, soixante-et-quinze pour cent du montant du droit de licence requis pour tenir une auberge ou un restaurant, selon le cas, dans la localité pour laquelle telle licence est demandée.
5. Sur chaque licence de buvette de bateau à vapeur, pour y vendre des liqueurs enivrantes, trois cents piastres;
6. Sur chaque licence pour la vente de liqueurs enivrantes dans les mines ou dans quelque division ou district minier, telle somme que le lieutenant-gouverneur en conseil peut fixer, pourvu que, dans aucun cas, cette somme ne soit pas moindre que cent vingt-cinq piastres;
7. Sur chaque licence de magasin de liqueurs de détail;
 - a. Dans chacune des cités de Montréal et Québec, vingt-cinq piastres et cent vingt-cinq pour cent de la valeur annuelle ou du loyer du magasin pour lequel la licence est demandée; pourvu que, dans aucun cas, les droits sur licence ne soient pas de moins de deux cents piastres ou n'excèdent pas quatre cents piastres;
 - b. Dans toute autre cité, deux cents piastres;
 - c. Dans chaque ville constituée en corporation, cent soixante piastres;
 - d. Dans toute autre partie de territoire organisé, cent vingt-cinq piastres;
 - e. Dans tout territoire non organisé, soixante-et-dix piastres;

8. Sur chaque licence de magasin de liqueurs de gros:
 - a. Dans chacune des cités de Montréal et Québec, vingt-cinq

- piastres et cent vingt-cinq pour cent de la valeur annuelle ou du loyer du magasin pour lequel la licence est demandée; pourvu que, dans aucun cas, les droits sur la licence ne soient pas de moins de deux cent quatre-vingt piastres, ou n'excèdent pas cinq cent vingt piastres;
- b. Dans toute autre cité, deux cent vingt-cinq piastres;
- b. Dans toute ville constituée en corporation, deux cents piastres;
- c. Dans toute ville constituée en corporation, deux cents piastres;
- d. Dans toute autre partie de territoire organisé, cent soixante piastres.
9. Sur chaque licence pour la vente de liqueurs fermentées, embouteillées par la personne munie de telle licence:
 - a. Dans les cités de Montréal et Québec, cent vingt-cinq piastres;
 - b. Dans toute autre municipalité de la province, quatre-vingt-dix piastres;
10. Sur chaque licence pour vendre des liqueurs pour des fins médicales, ou pour l'usage du culte divin, dans les municipalités dans lesquelles un règlement prohibitif est en vigueur:
 - a. Dans chaque cité, cent vingt piastres;
 - b. Dans toute ville constituée en corporation, soixante-quinze piastres;
 - c. Dans tout village, quarante piastres.
 - d. Dans toute partie de territoire organisé, hors d'une cité, d'une ville ou d'un village, trente piastres.
11. Sur chaque licence pour vendre du cidre de pommes fabriqué par le vendeur, dix piastres.

ECOLE DE LANGUES VIVANTES

Au point de vue des affaires l'établissement d'une école sérieuse de langues modernes est sans contredit un bienfait pour un centre commercial comme Montréal. En effet, par suite des moyens de communication de jour en jour plus rapides, par suite des voies de transport plus économiques, les relations des différentes nations sont aujourd'hui telles que la connaissance des langues étrangères est devenue un élément indispensable dans l'éducation moderne.

Une expérience vieille comme le monde nous apprend que le succès en affaires n'appartient ni aux cœurs les plus nobles ni aux idées les plus larges, mais bien aux esprits les mieux équipés pour l'après lutte qu'est obligé de soutenir qui-conque aujourd'hui veut arriver. Or la connaissance des langues étrangères constitue un avantage incontestable dans cette lutte. Ceci établi, la question se pose: Comment apprendre une langue étrangère?

Cette question a été beaucoup discutée dans les journaux et les revues et aujourd'hui il semble universellement admis que la meilleure méthode et la plus courte est celle dite “ Méthode Naturelle ” parce qu'elle consiste à copier le procédé de la nature quand elle nous enseigne notre langue maternelle.

Cette méthode dont les principes