

de la Ville de Montréal n'ont-ils pas remué ciel et terre pour s'opposer à ce que des droits si exorbitants soient accordés à ces compagnies, c'est un mystère qui, comme tous les mystères, il ne faut pas trop chercher à approfondir.

En tous cas, voici la ville bien embarrassée. Elle voudrait, et nous le voudrions aussi, faire disparaître tous ces poteaux et tous ces fils qui sont non seulement une disgrâce mais aussi un danger permanent et faire enfouir sous terre tous les conducteurs d'électricité susceptibles de disparaître de nos regards.

Pour cela il faut des conduits souterrains. Chaque compagnie va-t-elle vouloir faire elle-même les siens. Plusieurs compagnies en ont le droit absolu; elles peuvent, par conséquent, se refuser à se servir d'un conduit général dont elles n'auraient pas le contrôle et pour lequel elles devraient payer un loyer supérieur, peut-être, à l'intérêt du capital qu'elles emploieraient à la construction de leurs propres conduits.

Comment forcer ces compagnies à se servir d'un conduit unique, c'est ce que nous ignorons ?

Et ce conduit, ce canal unique, qui le construirait ? L'une des compagnies en cause ou la ville ?

Écartons la ville. Ses travaux coûtent trop cher et ses coffres sont vides. Elle peut recourir aux emprunts, il est vrai, les contribuables en savent déjà quelque chose et nous ne les croyons pas fort disposés à accepter de bon gré que la ville augmente sa dette de quelques millions. Reste l'une des compagnies aux chartes si étendues. A laquelle accorder le contrat ? Toutes voudraient l'obtenir et, comme il sera impossible de l'accorder à toutes, aucune de celles qui seraient écartées ne voudra se plier aux conditions de loyer et autre que pourrait lui imposer la compagnie favorisée.

Décidément la ville de Montréal est fort embarrassée. Nous ne savons comment elle va s'en tirer pour faire disparaître tous les fils qui menacent considérablement les têtes, sans bouleverser pendant des mois et des mois toutes les rues de la ville.

Heureusement nous approchons sensiblement de la session du Parlement. S'il n'est pas trop tard alors, peut-être trouvera-t-on des hommes, un homme ayant assez d'autorité pour faire comprendre aux législateurs que nul ne peut disposer de la propriété d'autrui sans son consentement et sans bonne et valable considération.

## LE GRAND TRONC

L'assemblée trimestrielle des actionnaires de cette Compagnie de chemin de fer a eu lieu à Londres, mardi, le 8 courant.

Le président dans le cours de ses remarques aux actionnaires a déclaré que le semestre qui venait de s'écouler avait été le plus prospère pour la Compagnie depuis 1884. Sir Charles Rivers Wilson a déclaré en outre que ses rapports avec le gouvernement Canadien étaient des plus agréables.

Le Président a ajouté que si le président des Etats-Unis, M. Roosevelt, réussissait à établir la politique réciproque dont le Président McKinley indiquait une tendance dans le dernier discours qu'il a prononcé, il détruirait quelques uns des obstacles des plus sérieux pour la prospérité du Canada et celle du Grand Tronc.

A été adopté une résolution accordant un dividende de deux livres sur les actions garanties à 4 p.c. et un dividende de deux livres dix shillings sur les actions de première préférence.

## PAS DE PRIMES

L'Association Protectrice des Commerçants d'Altona, dit un confrère américain, a adopté une constitution qui est un modèle. Un des statuts dit que : "Aucun membre de cette Association ne devra se servir dans son commerce : de timbres de commerce, de timbres de prime, de chèques, coupons ou tout autre système de primes dans ses relations avec quelque personne que ce soit."

C'est un règlement bien sage qu'a édicté cette Association et nous serions enchantés, pour notre part, que les diverses associations de marchands au Canada inscrivent une clause semblable dans leurs règlements.

Les timbres de commerce, bons de primes, chèques et coupons de même acabit sont une taxe dont le commerçant n'a nul besoin.

Nous avons connu quelques marchands qui, à la première apparition des timbres de commerce, ont cru à ce système comme moyen d'attirer la clientèle et de la retenir. Ils étaient assez excusables, car les premiers venus dans ce genre d'exploitation pouvaient bien leur garantir qu'ils ne vendraient pas de timbres de commerce à leurs voisins. Ils se croyaient ainsi au moins

pour un certain temps en meilleure posture que leurs concurrents d'à côté. Mais d'autres sociétés ou compagnies vendant des timbres de commerce également ne devaient tarder à se former et faire échec aux autres; de sorte qu'au bout d'un certain temps il eût pu y avoir assez de marchands de timbres de commerce pour que tous les commerçants fussent placés sur le même pied. C'est-à-dire que tout le commerce de détail aurait dû payer un impôt à des gens qui ne leur rendaient aucun service.

Il n'a pas fallu bien des mois aux détaillants pour comprendre qu'ils avaient été victimes d'un mirage, qui se traduisait pour eux par une perte sèche de 5 p. c. sur le montant de leurs ventes au comptant.

Le règne des timbres de commerce a été court heureusement et nous doutons qu'il ressuscite jamais ici.

Mais souvent les marchands inventent ou imitent des procédés aussi onéreux pour eux que celui des timbres de commerce, dans le but ou l'espoir d'attirer ou de fixer une clientèle.

Admettons qu'un marchand y réussisse, son voisin ne tardera pas à user du même procédé ou d'un autre plus attrayant encore peut-être pour l'acheteur. Tout le bénéfice de son innovation disparaîtra, tandis qu'il continuera toujours à se saigner pour ses clients attirés que rien probablement ne saurait attirer ailleurs.

Nous avons depuis longtemps dit tout ce que nous pensions des cadeaux, présents, etc... donnés aux acheteurs, nous n'avons pas à y revenir pour le moment.

Mais, nous ne le répétons, il serait bon, et ce serait un véritable service qu'elles rendraient à leurs membres, que les associations exigent d'eux l'engagement de ne recourir à aucun genre de prime pour attirer une clientèle.

## Ecrivez ou téléphonez

Pour vos épiceries générales, ne craignez pas de demander des informations. La maison Laporte, Martin & Cie se fera un plaisir de vous les donner par lettre ou par téléphone quand vous aurez besoin d'être fixés sur le prix d'une marchandise dans la ligne de l'épicerie, vins et liqueurs, etc.

## De progrès en progrès

De plus en plus populaires les marques de tabacs de "The Rock City Tobacco Co de Québec." La demande augmente dans des proportions plus que satisfaisantes. On a beau dire et beau faire, la bonne qualité d'une marchandise constitue pour une maison la meilleure des réclames.