

qui veut étendre les lignes de son commerce.

L'annonce est si diverse, si variée dans un journal commercial comme "Le Prix Courant" qu'elle ne peut manquer de provoquer chez lui des idées, des réflexions, pour son propre commerce, qu'il eût peut-être mis bien du temps à développer de lui-même.

La lecture des annonces est profitable au marchand qui réfléchit, au commerçant qui se tient au courant de ce qui se passe autour de lui; dans le lot il en trouve toujours au moins une dont il fait son profit.

Quand un marchand tire quelque avantage, quelque renseignement ou quelque idée de l'annonce qu'il a lue dans son journal, il rendrait justice à ce journal en le citant dans sa correspondance.

Vous avez fait un choix dans les journaux que vous recevez et si vous avez choisi tel journal plutôt qu'un autre, c'est parce que vous l'aimez, vous le préférez à un autre. Témoignez donc de l'amitié que vous lui portez en le citant chaque fois que vous en avez l'occasion; vous lui rendrez ainsi le bien qu'il peut vous faire.

Nous prions nos lecteurs quand ils écrivent à nos annonceurs de ne pas oublier de dire qu'ils ont lu leur annonce dans "Le Prix Courant". Tout le monde y trouvera profit en même temps que justice.

#### ASSOCIATION DE PREVOYANCE ET DE SECOURS MUTUELS DES BOUCHERS DE MONTREAL

Les membres de cette association se sont réunis le 27 juin sous la présidence de M. Jean Lamoureux; le bureau de direction était au complet et l'assistance nombreuse. Les organisateurs du Pique-Nique ont soumis leurs rapports et tout fait prévoir que, cette année, cette fête aura un éclat inaccoutumé.

Après la lecture des minutes et l'expédition des affaires de routine, il est décidé sur proposition de M. Arthur Paré, secondé par M. le vice-président Patenaude, qu'une somme de \$285 soit transmise à Mme M. Lafrenière, veuve du regretté Alf Richard, membre de l'Association.

M. Lamoureux entretient ensuite l'auditoire des progrès faits dans la lutte contre les timbres de commerce; il dit que les efforts des différentes associations commerciales sont à la veille d'aboutir, grâce au travail incessant qui a été fait; mais, malgré cela, il invite ses collègues à ne pas cesser de lutter et à continuer à faire une propagande active.

M. J. A. Beaudry, secrétaire de la Fédération des Commerçants-Détailleurs, fait également quelques remarques dans ce sens et annonce qu'il se rend à Ot-

tawa afin de surveiller de près les intérêts des détaillants.

M. A. Prévost, secrétaire correspondant de l'Association, appelle l'attention de ses collègues sur un abus criant. Il s'agit des légumes apportés à Montréal par des cultivateurs peu scrupuleux. Ces denrées sont en sacs et les personnes qui les achètent sont trompées sous le double rapport de la qualité et de la quantité. Pour ces raisons, M. Prévost, appuyé par M. Patenaude, demande qu'une lettre émanant de l'Association soit adressée à M. Biron, inspecteur des marchés, pour attirer son attention sur l'abus en question et pour lui demander d'appliquer rigoureusement les règlements de la ville.

Avant d'ajourner, M. A. Prévost propose, secondé par M. Pierre Bédard, que: "L'Association des Bouchers a appris avec une très vive satisfaction la déclaration du Premier Ministre datée du 9 juin en ce qui concerne l'abolition et la suppression des timbres de commerce."

Et l'assemblée s'ajourne.

#### LA MEDAILLE LUDGER GRAVEL

A la distribution des prix des élèves des Ecoles sous la juridiction des Commissaires d'Ecoles Catholiques de Montréal, on a décerné cette année, comme l'an dernier, la médaille et le diplôme, dons de M. Ludger Gravel à l'élève qui, dans chaque école, s'est montré le plus fort en arithmétique.

La médaille est une médaille de bronze d'une parfaite exécution comme gravure, à l'effigie du pape Sylvestre II et du roi Salomon. Le diplôme porte mention de la remise de la médaille.

Nous croyons savoir que la générosité de M. Ludger Gravel ne s'est pas bornée à fonder ce prix pour les Ecoles de Montréal et qu'il a adressé des médailles et des diplômes à toutes les écoles de campagne qui lui ont demandé cette faveur.

Nous souhaitons que M. Ludger Gravel, dont nous ne saurions trop louer l'initiative, ait beaucoup d'imitateurs, afin que toutes les branches de l'instruction primaire aient également une médaille à distribuer pour provoquer l'émulation parmi les élèves.

#### EXAGERATION DE LA VALEUR DES INVENTIONS

L'inventeur indépendant, qui met par lui-même son idée à exécution, différant en cela de l'inventeur qui travaille comme employé d'une manufacture, ne se rend pas compte ordinairement que ce produit de son cerveau est coté sur le marché à une valeur bien inférieure d'habitude à celle qu'il lui a attribuée dans les rêves qui ont accompagné sa conception. Il peut exagérer la valeur commerciale de son invention ou, ce

qui est à peu près la même chose, dit l'Iron Age, il ne se rend pas compte de ses imperfections, au point de vue du manufacturier. L'inventeur ne fait pas de différence entre la production de son cerveau et le produit qui a été amené à un développement commercial par un établissement industriel ayant à sa disposition le pouvoir mécanique, les commodités pour faire les expériences indispensables et les idées d'hommes qui, n'ayant pas fait d'apprentissage technique, ont cependant l'avantage d'une expérience longue et pratique.

Les inventions peuvent, d'une manière générale, être divisées en deux classes: celles provenant d'inventeurs isolés, et celles provenant d'hommes qui travaillent dans un entourage qui leur offre une aide et un stimulant. Considérons le perfectionnement apporté à certaine partie d'un outil mécanique, dans une usine qui ne fait que des machines de ce modèle, par exemple des tours. Beaucoup de personnes peuvent être utiles à ce perfectionnement en donnant leurs idées à son sujet ou en critiquant ce qui a déjà été fait. D'autre part, l'homme qui travaille isolément pour atteindre le même but, n'a qu'à compter sur lui-même. Il ne peut pas s'apercevoir de toutes les erreurs qu'il commet, quelle que soit la patience avec laquelle il fait son ouvrage et l'exactitude qu'il y emploie. Ce qui lui manque, c'est le stimulant fourni par la critique et les idées suggérées par d'autres personnes. Il en résulte que, lorsque son idée est soumise à un manufacturier, il faut généralement qu'elle soit remaniée pour qu'on puisse la mettre pratiquement à exécution. Toute l'idée de l'inventeur doit être étudiée de nouveau et épluchée, études qui nécessitent des expériences et des essais coûteux, jusqu'à ce qu'on en ait dégagé le principe essentiel.

Cet état de choses a pour effet de réduire beaucoup la valeur marchande de l'invention, est cause d'un grand nombre de désappointements et explique les plaintes amères des inventeurs qui prétendent être volés du travail de leur cerveau.

Faute de comprendre ces conditions, l'inventeur fixe une valeur fictive aux inventions brevetées. Dans un cas qui s'est produit récemment, on offrit en vente à un manufacturier une clé anglaise. Celui-ci offrait d'acheter le brevet d'invention pour \$2,000 argent comptant. L'inventeur, qui avait fixé son prix à \$10,000, ne voulut pas accepter une somme moindre. Il s'adressa à tous les manufacturiers de clés anglaises qui s'intéressèrent à son idée, sans toutefois aller jusqu'à ouvrir leur bourse. L'inventeur ne comprit pas que la grande difficulté gisait, non dans son idée, qui était suffisamment bonne, mais dans les dépenses entraînées par la recherche