

de décembre des années 1905 et 1906. Ils auront ainsi un excellent aperçu du développement des affaires pendant les derniers douze mois:

	1905	1906
Capital	\$85,291,210	\$95,509,015
Réserve	59,898,397	69,258,007
Circulation	69,881,574	78,416,780
Dépôts du public:		
Sans intérêt	\$155,346,759	\$192,143,482
Avec intérêt	336,880,974	398,765,182
Prêts à demande:		
Au Canada	\$49,704,928	\$57,511,747
Ailleurs	61,010,020	58,958,156
Prêts Courants:		
Au Canada	\$458,355,366	\$548,681,480
Ailleurs	30,882,939	36,471,231

Voici le tableau résumé de la situation des banques au 30 novembre et au 31 décembre 1906:

PASSIF	30 novembre 1906	31 décembre 1906
Capital versé	\$94,665,447	\$95,509,015
Réserves	67,689,519	69,258,007
Circulation	\$80,502,357	\$78,416,780
Dépôts du Gouv. Fédéral	5,494,445	4,730,421
Dépôts des gouvernements provinciaux	8,978,559	9,687,270
Dép. du public remb. à demande	183,391,213	192,143,482
Dép. du public remb. après avis	400,376,693	398,765,182
Dépôts reçus ailleurs qu'en Canada	62,815,090	64,191,182
Emprunts à d'autres banques en Canada	6,860,331	5,717,720
Dépôts et bal. dus à d'autres banq. en Canada	7,336,348	6,395,645
Bal. dues à d'autres banq. en Angleterre	7,204,976	8,207,158
Bal. dues à d'autres banq. à l'étranger	2,217,838	1,716,823
Autre passif	13,608,569	12,684,795
	\$778,717,996	\$782,656,528
ACTIF		
Espèces	\$28,503,550	\$23,752,750
Billets fédéraux	47,297,497	44,266,154
Dépôts en garantie de circulation	4,746,247	4,327,669
Billets et chèques sur autres banques	31,972,968	38,937,901
Prêts à d'autres banques en Canada garantis	6,860,899	5,717,714
Dépôts et bal. dans d'autres banq. en Canada	9,956,110	9,832,685
Bal. dues par agences et autres banq. en Ang.	8,313,137	7,844,990
Bal. dues par agences et autres banq. à l'étrang.	17,559,315	15,512,627
Obligations des gouvernements	10,075,764	9,536,448
Obligations des municipalités	21,289,893	21,376,833
Obligations actions et autres valeurs mobilières	40,861,806	41,455,319
Prêts à demande remb. en Canada	56,440,834	57,511,747
Prêts à demande remb. ailleurs	66,919,335	58,958,156
Prêts cour. en Canada	\$38,695,115	\$48,681,480
Prêts courants ailleurs	35,088,827	36,474,231
Prêts au Gouv. Fédéral		3,217
Prêts aux gouvernements provinciaux	978,982	1,356,967
Créances en souffrance	2,880,124	3,048,289
Immeubles	808,839	918,028
Hypothèques	431,394	420,959
Imm. occupés par banq.	11,149,313	14,860,607
Autre actif	10,181,051	9,394,586
	\$919,013,077	\$954,192,546

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

La Banque Provinciale du Canada a eu son assemblée générale annuelle des actionnaires, mercredi dernier.

Son capital autorisé qui était de \$1,000,000 sera porté à \$2,000,000 par la création successive, selon les besoins du développement des affaires, de nouvelles actions.

Les profits de l'année représentent environ 12½ p. c. du capital payé qui, au 31 décembre, était de \$829,212. Les actionnaires ont reçu deux dividendes de chacun 1½ p. c., représentant un taux annuel de 3 p. c. et une somme de \$150,000 a été portée au Fonds de Réserve.

L'assemblée des actionnaires a procédé à l'élection de ses directeurs dont le nombre a été augmenté de cinq à sept; les directeurs élus sont: MM. H. Laporte, G. N. Ducharme, L. G. Beaubien, S. Carsley, Rodolphe Forget, G. H. Bosworth et Tancrede Bienvenu.

M. H. Laporte, de la maison Laporte, Martin et Cie, Ltée, ancien maître de Montréal a été élu président par le bureau de direction et M. S. Carsley, de la maison S. Carsley Co., Ltée, a été élu vice-président.

Les nouveaux directeurs sont M. Rodolphe Forget, le financier bien connu; M. Geo. N. Bosworth, l'un des vice-présidents et des directeurs de la Cie du C. P. R. et M. Tancrede Bienvenu, gérant général de la Banque Provinciale.

LA BANQUE MOLSON

La Banque Molson vient d'ouvrir une nouvelle succursale à Richmond, P. Q., ce qui porte à 16 le nombre de ses succursales dans la province de Québec et à 61 celui de toutes ses succursales au Canada.

A PROPOS D'INVENTAIRE

Cette année, ne faites pas votre inventaire d'une manière purement mécanique, comme vous avez pu le faire par le passé.

Tout d'abord, ne le faites pas avant le mois de février — employez le temps qui vous sépare de cette opération à faire le plus de ventes possible.

Activez ces ventes avec la résolution d'avoir en mains le moins de marchandises possible et, en banque, la plus forte somme d'argent liquide que vous ayez jamais eue au moment de l'inventaire.

Ces ventes poussées activement vous auront enseigné quelque chose; faites alors votre inventaire avec l'idée bien arrêtée de découvrir si vous avez fait, ou non, tout ce que vous deviez.

Recherchez les profits nets et, si vous ne faites pas tous les profits nets que vous pensez que vous devriez faire, saisissez-en la raison afin de remettre les choses au point, de telle sorte que le prochain inventaire vous donne des résultats plus agréables.

N'oubliez pas les marchandises en mains plus qu'elles ne valent. Vous avez payé tant pour elles: ce n'est pas une raison pour qu'elles valaient un seul sou de plus que la somme pour laquelle vous pouvez les vendre.

Voyez combien trop vous avez acheté de chaque article et demandez-vous combien plus vous auriez dépensé de cet excès en d'autres articles.

Tâchez de déterminer combien plus souvent vous auriez dû pouvoir renouveler votre stock, dans chaque département. Commencez alors immédiatement à prendre toutes les mesures qui vous aideront à faire autant que possible le nombre de renouvellements que vous vous êtes fixé.

Si, en toute loyauté envers vous-même, vous en arrivez à la conclusion que vous vendez autant d'articles différents qu'il vous est avantageux d'en tenir, cherchez si vos ennuis ne sont pas dus à l'emploi d'un capital trop fort.

Quand vos affaires en arrivent à un point où vous sentez que vous tenez tous les articles avantageux pour vous, il vaut mieux, afin de mettre votre commerce en sécurité, en retirer chaque année une certaine somme d'argent.

En l'absence d'une nécessité qui vous force à faire des efforts, créez-vous cette nécessité. Pour cela, ne laissez dans votre commerce que la somme d'argent que vous jugez nécessaire pour que les affaires marchent bien et déployez des efforts pour que chaque partie de votre commerce réponde au type que vous vous êtes fixé d'un bon négoce.

Les suggestions ci-dessus suffisent probablement à indiquer les lignes à suivre pour que votre prochain inventaire soit le plus profitable que vous ayez jamais fait.

Que l'inventaire de cette année vous enseigne tout ce qu'il peut vous enseigner.

Faites alors vos achats pour le printemps de manière à montrer que ces enseignements n'ont pas été perdus pour vous et qu'ils vous sont profitables.

(New England Grocery).

LE VOTE DES VOYAGEURS DE COMMERCE PAR LETTRE

Il se fait un mouvement, parmi les voyageurs de commerce, en faveur d'une loi qui leur permettrait de voter par lettre. Il y a au Canada dix-huit ou vingt mille voyageurs de commerce et, dans les conditions actuelles, un vote intelligent est perdu.

QUI PAIE LES FRAIS DE PUBLICITE

Avez-vous jamais réfléchi à cela? Qui paie les frais de la publicité faite par les commerçants et les autres hommes d'affaires? Ce n'est pas l'annonceur, car ces frais lui sont remboursés au quadruple, sous forme d'augmentation de profits. Ce n'est pas l'acheteur, car celui-ci achète à meilleur marché chez le marchand qui annonce et il trouve dans son magasin un meilleur assortiment et des marchandises plus fraîches offertes à son choix.