

Le fonds de réserve, calculé sur la base de 3½ p.c. Hm., c'est-à-dire d'après l'échelle fixée par le gouvernement, est de \$258,360.00. A ce fonds, qui est la garantie des assurés, vient s'ajouter un surplus de \$193,251.38, en faveur des détenteurs de polices.

Les nouvelles assurances émises pendant le cours de l'année 1907 se sont élevées à \$8,961,287, ce montant dépassant d'environ un million le plus fort chiffre atteint jusqu'ici dans une année par la Compagnie et indique non seulement l'activité déployée par ses agents, mais également la confiance qu'inspire au public l'Union Life Assurance Co.

Pendant l'année 1907, cette compagnie a fait des prêts en argent sur les polices ou payé la valeur de rachat à 1,494 assurés. Ce fait démontre clairement la valeur économique d'une police industrielle dans la compagnie Union Life pour les classes laborieuses, pendant une période de dépression, même momentanée.

Nous avons tout dernièrement, et d'une façon générale, attiré l'attention de nos lecteurs sur les services que rendent ainsi les Compagnies d'assurance à des époques où l'argent est rare. Heureux sont ceux qui, dans un moment où il est difficile d'obtenir du crédit, ont une police d'assurance sur laquelle ils peuvent emprunter ou qu'ils peuvent, en cas de nécessité, faire racheter par la compagnie qui l'a émise. On voit, d'après ce que nous venons de dire, qu'une police de la Union Life est un titre avec lequel, en cas de besoin, l'assuré peut se procurer l'argent nécessaire à la bonne marche de ses affaires.

TAUX REDUITS DE CHEMINS DE FER POUR L'EXPOSITION DES PRO DUITS ALIMENTAIRES DE MONTREAL

Grâce aux efforts énergiques de l'administration, les arrangements pour l'exposition de produits alimentaires à Montréal, arrivent rapidement à completion.

La dernière idée qu'a eue l'administration a été d'obtenir des taux réduits de chemins de fer. Elle s'est arrangée avec les compagnies de chemins de fer pour que celles-ci vendent aux prix les plus bas pour voyage dans un sens des tickets de première classe aller et retour. Aux stations d'où le prix du voyage en première classe à Montréal ne dépasse pas \$2.50, des tickets seront vendus valables pour l'aller le jeudi et le vendredi, 23 et 24 avril; ces tickets seront bons pour le retour jusqu'au mercredi 29 avril. A Kingston, Sharbot Lake, Renfrew et aux stations à l'Est, dans les provinces d'Ontario et de Québec, les tickets seront bons pour l'aller le mercredi 22 avril et, pour le retour, jusqu'au mercredi, 29 avril.

Comme l'ouverture de l'exposition aura lieu le 17 avril et que cette exposition

durera jusqu'au 29 avril, on pourra la visiter le mieux pendant la période où les tickets à prix réduits seront valables. Les épiceries qui peuvent s'arranger pour visiter l'exposition, n'y devraient pas manquer, car la valeur instructive de cette visite vaut bien la faible dépense qu'elle entraîne.

Il y a sans doute beaucoup d'épiceries qui ont l'occasion de venir à Montréal périodiquement. Ceux-ci devraient saisir l'opportunité qui leur est offerte de faire d'une pierre deux coups.

LE FLEAU DES IMITATIONS

Moyen par lequel cette pratique répandue et qui se développe peut être enrayerée

Ce vieux axiome que "c'est sous le pommier que se trouvent le plus grand nombre de brindilles" peut être appliqué avec plus de vérité encore à la pratique répandue des imitations qui prévaut maintenant. Plus un article est renommé, plus on trouvera d'imitateurs qui s'efforcent de s'enrichir par sa réputation. Les articles d'imitation sont toujours inférieurs et procurent un gros profit aux marchands, et beaucoup de marchands, pour cette raison égoïste, essaient avec persistance de glisser subrepticement ces articles entre les mains du public.

Des marchandises type, comme la Poudre à Pâte Magique, la Lessive Parfumée de Gillett, et la Crème de Tartre de Gillett, sont un point de mire brillant pour les imitateurs.

La grande publicité qui a été faite pendant des années à ces articles, jointe à leur supériorité reconnue et à la demande considérable et croissante dont ils sont l'objet, a fait que des manufacturiers d'articles de contrefaçon ont copié effrontément et de très près les étiquettes dans l'espoir de partager dans le commerce la réputation que Gillett a créée. Il n'y a qu'un seul moyen de combattre cette tactique. Examinez l'étiquette et insistez pour avoir ce que vous demandez, car on peut admettre en général que le marchand qui désire vous vendre quelque chose de "tout aussi bon" a quelque motif caché pour le faire.

• • •

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce d'autre part de la E. W. Gillett Company, Ltd., de Toronto. C'est un avis au commerce de se garder d'une imitation frauduleuse de la "Lessive de Gillett" actuellement offerte par une maison de Chicago.

Vendez les articles purs, ce sont ceux que le public demande, et c'est pourquoi vous devriez leur offrir les confitures et les gelées de la marque E. D. S., produits que les inspecteurs du gouvernement déclarent être les plus purs qui soient vendus au Canada. Les produits d'une pureté reconnue se vendent toujours facilement et rapportent des profits.

La maison Le Tourneau, Fils et Cie, feronnieries et quincailleries en gros, transférera, vers le milieu de mai, ses magasins et ses bureaux, actuellement 5 et 7 rue Notre-Dame Est, au coin des rues Notre-Dame et St-Gabriel.

Quoique vaste, l'emplacement maintenant occupé par MM. Le Tourneau, Fils et Cie, est devenu insuffisant pour répondre à l'expansion des affaires de cette maison.

UNE BONNE DEVISE

"Faites ce pour quoi vous êtes payés et faites-en un peu plus", c'est la devise d'une de ces devises qui ont eu tant de vogue récemment. Un marchand détaillant disait, un jour, "Je suis certain que l'observance constante de cette devise produira plus de profits que tout autre effort dans d'autres directions. A mon avis, la portance entière de cette devise est dans sa dernière partie.

"Presque tous les hommes aiment à faire le travail pour lequel ils sont payés; s'ils ne voulaient pas le faire, ils ne s'engageraient pas; mais les hommes de ceux qui, outre leur travail, consentent à s'occuper de quelque chose en dehors de ce travail, est limité. Dans la plupart des cas, on voit que le nombre limité d'employés qui consentent dans leur enveloppe de payer une augmentation de salaire. Un observateur attentif remarquerait peut-être que les employés qui consentent à faire plus que ce pour quoi ils sont payés, font rent pour une grande proportion de ceux dont les salaires augmentent rapidement. Tout cela peut être exprimé dans une seule phrase: l'homme qui fait plus que ce pour quoi il est payé, reçoit à l'occasion qu'il est payé pour un travail plus grand que celui qui est payé."

LE COMMERCE DES BANANES A COSTA-RICA

La production des bananes se fait d'une façon très rapide à Costa Rica. Les chiffres suivants sont significatifs à cet égard:

	Quantités exportées
1901	3,870,156 1/2 caisses
1902	4,174,199
1903	5,139,063
1904	6,065,400
1905	7,283,000

Plus de cinq millions de régimes ont été directement envoyés, l'année dernière, aux Etats-Unis; 2,237,000 régimes pris la destination de l'Angleterre. Ce remarquable développement est dû, en grande partie, à la "United Fruit Company" de Boston (Etats-Unis). L'expansion de cette société en ce qui concerne la récolte et les expéditions, est telle que des cargos de 50,000 à 60,000 régimes peuvent partir régulièrement 48 heures après que les bananes sont coupées, que pendant la saison (avril à juillet) une quantité de régimes exportés mensuellement atteint un million. (South American Journal, de Londres).

Il est encore temps de mettre en vente les articles qui se vendent bien pendant le carême: Harengs Klippered, Haricots à la Sauce Tomates, Finnan Haddock, etc. Procurez-vous les produits de ce genre de la marque Brunswick qui sont connus pour leur excellence, et leurs fabricants, MM. Connors Bros. Ltd., B. Harbour, N.B., les garantissent.