

## La PEOPLE'S BANK de Halifax

Fondée en 1864

CAPITAL VERSÉ.....\$700,000

BUREAU DE DIRECTION:

PATRICK O'MULLIN ..... Président

JAMES FRASER ..... Vice-président

Hon. M. H. RICHIEY CHARLES ARCHIBALD

W. J. COLEMAN

Bureau principal : Halifax, N. E.

JOHN KNIGHT, calesier.

AGENCES

North End, Halifax, N.-E. Wolfville, N.-E.

Lunenburg, N.-E. Windsor, N.-E.

Canso, N.-E. Shediac, N.-B.

North Sydney, C.-B. Port Hood, C.-B.

Edmunston, N.-B. Woodstock, N.-B.

Lévis, P.-Q. Fraserville, P.-Q.

Succursale de Lévis,

JEAN TACHÉ, agent

Succursale de Fraserville,

J. E. GAUDET, agent.

CORRESPONDANTS :

Ontario—Ontario Bank

Québec—Banque de Québec

Terrenceux—Union Bank of Newfoundland.

St-Jean, N.-B.—Bank of New Brunswick

New York—Bank of New York.

Boston—New England Nat. Bank.

Minneapolis—North Western Nat. Bank

Londres—Union Bank of London

Paris—Crédit Lyonnais.

## LA BANQUE DU PEUPLE

Bureau principal: Montreal

ÉTABLIE EN 1834

CAPITAL PAYÉ \$1,200,000

FONDS DE RÉSERVE 600,000

Bureau de direction :

Jacques Grenier, éer. Président

George Brush, éer., Vice-président,

M. Branchaud, éer.; Wm. Franel, éer.; Cha.

Lacaille, éer.; Alph. Leclerc, éer.; A. Provost, éer.

J. S. BOUSQUET ..... Caesier

Wm. RICHIER ..... Asst.-Caesier

M. ARTHUR GAGNON ..... Inspecteur

Succursales :

Québec, basse-ville P. B. DUMOULIN, gérant.

Québec, St-Roch : NAP LAVOIE, gérant.

Trois-Rivières : P. E. PANNETON, gérant.

St-Jean, Qué. : H. ST. MARS, gérant.

St-Rém., Qué. : C. BEDARD, gérant.

St-Jérôme, Qué. : J. A. THIÉBERGE, gérant.

Montréal, rue Ste-Catherine Est : A. FOURNIER,

gérant.

Montréal, rue Notre-Dame Ouest : J. A. BLEAU,

gérant.

St-Hyacinthe : J. LAFRAMBOISE, gérant.

Agents en Canada :

Ontario : Molson's Bank et ses succursales.

Nouveau-Brunswick : Banque de Montréal.

Nouvelle-Ecosse : Bank of Nova Scotia.

Ile du Prince-Edouard : Merchants' BK of Halifax

Agents aux États-Unis :

New-York : The National Bank of the Republic.

New-York : Hanover National Bank.

Boston : National Reserve Bank.

Correspondants en Europe :

Angleterre : The Alliance Bank Ltd, Londres.

France : Le Crédit Lyonnais, Paris.

La Banque du Peuple émet des lettres circu-

laires payables dans toutes les parties du monde.

Pour faciliter les petites épargnes, la Banque

reçoit des dépôts de tous montants depuis 25cts,

à 4 p. c. comme pour les gros dépôts.

## LA POUDRE A PATE STANDARD

GARANTIE COMME ÉTANT

La plus Economique

La moins chère

La plus Pure

Recommandée à tous ceux qui aiment la santé.

Demandez en un échantillon à votre épicer.

En vente chez tous les épiciers

Standard Baking Powder Co.

SEUL FABRICANTS,

Trois-Rivières, P.-Q.

MM. les Marchands pourront s'adresser à M.  
W.H. BAILEY, agent, 371 rue de la Reine, Québec

## CAUSERIE SUR LE COMMERCE

De toutes les professions qu'il est donné à l'homme d'exercer pour gagner sa vie, il n'en est pas qui, de nos jours, soit si universellement adoptée que celle de commerçant. Le vaste champ d'exploitation qui s'offre au commerce par tout le monde jusque dans les coins les plus reculés, et la diversité des besoins qui se renouvellent sans cesse, font du marchand un être dont l'utilité est de tous les pays comme de tous les instants.

Le dernier siècle a vu disparaître les préjugés—absurdes, du reste, comme sont tous les préjugés—qui attachaient autrefois au commerce un certain caractère avilissant pour ceux qui y cherchaient leurs moyens d'existence. Aujourd'hui personne n'a honte d'assumer le titre de marchand, du moment qu'il y a le moindre profit à en retirer.

Ah bah ! Les rejetons des anciennes familles nobles, eux-mêmes, et—ce qui représente une autre variété de l'humanité encore bien plus considérable—la roture avec un ruban ou un colifichet quelconque, ne font plus de façons, dans notre XIXème siècle, pour demander au commerce, ceux-là une aisance que leurs ancêtres n'ont pas connue, et celle-ci la continuation des faveurs qu'a pu lui attirer, un jour, une certaine habileté mercantile.

C'est une poussée générale où chacun se lance à la recherche de ce Pactole dont le cours change si souvent et qui, malgré cela on peut-être à cause de cela, offre encore plus de séduisants attraits qu'autrefois la découverte et la conquête des mondes.

Il s'en suit naturellement que le commerce, à cause même de ses alléchantes promesses, se trouve, depuis un certain nombre d'années surtout, envahi par une foule de chercheurs diversement préparés, jouissant d'aptitudes différentes, et aussi, plus ou moins scrupuleux sur le choix des moyens à prendre pour arriver au succès.

Cela produit un encombrement qui rend le travail plus pénible et la réussite plus douteuse.

Aussi n'y a-t-il qu'un nombre relativement restreint de marchands qui obtiennent du commerce ce qu'ils lui demandent. Si quelques-uns parviennent à la fortune, beaucoup d'autres ne recueillent de leur labeur qu'une médiocre aisance ; mais, hélas ! le plus grand nombre y perdent un temps précieux qui probablement leur eût été plus profitable s'ils avaient suivi une autre direction. Heureux encore ceux qui n'y ont pas laissé, avec leurs espérances, les biens qu'ils tonnaient d'autre source et dont ils auraient pu se contenter !

Le commerce est donc, de nos jours encore plus qu'on jamais, une profession difficile qui exige une longue préparation, des aptitudes prononcées et une constance dans le travail que ne puissent atténuier ni les obstacles de longue résistance ni les succès d'un moment.

Dans l'étude comme dans la pratique, cette profession diffère absolument de toutes les autres. Par exemple, après cinq années d'étude du droit, un jeune homme devient un avocat parfaitement capable de prendre les intérêts d'un plaideur et de lui manger son capital, tout comme pourrait le faire le doyen de la Faculté. Le disciple d'Esculape apprend, dans un même espace de temps, à mettre fin aux souffrances d'un malade aussi lestement qu'un praticien de cinquante ans.

Mais le marchand, lui, doit étudier tous les jours, et encore, rendu au terme de sa carrière, s'aperçoit-il souvent que son expérience n'a plus guère qu'une valeur insignifiante pour ceux qui viennent après lui. La science du marchand ne se transmet jamais en entier des vieux aux jeunes, du professeur à l'élève ; elle est sans cesse à renouveler selon les exigences de chaque instant, les caprices de chaque client.

Il est donc de la plus haute importance pour le marchand qu'il sache donner à l'emploi de son temps une direction propre à faciliter l'étude qui est inséparable de l'exercice de sa profession. Il lui faut se tenir au courant de tout ce qui se passe, et profiter des milliers d'exemples que présentent les vicissitudes de la fortune commerciale.

Cette tâche serait au-dessus des forces de la plupart des marchands s'ils ne pouvaient s'aider de la lecture des journaux qui sont spécialement affectés aux choses du commerce. Ces journaux ont le double mérite de mettre sous leurs yeux les événements importants du commerce, et de le faire d'une manière raisonnée dont chacun peut tirer de précieux enseignements.

En France, en Angleterre, aux États-Unis, il y a un grand nombre de journaux du commerce qui sont lus avidement par les marchands, et tous s'en trouvent bien. Nous en avons, dans la province de Québec, qui rendent des services signalés à la classe nombreuse des marchands et des hommes d'affaires. Et cela se comprend.

Si la diffusion des idées modernes en fait de politique, de fabrication et d'art est d'un grand secours pour l'humanité, qui pourra nier que la facilité d'examiner les évolutions journalières du commerce est, en quelque sorte, un facteur puissant qui assure le succès des entreprises commerciales ? C'est dans l'étude de ces évo-