

bonné le parcourt avec intérêt pour y trouver les renseignements qui peuvent lui être utiles, suivant son genre d'affaires. Puis il le met à part et le conserve pour le consulter lorsqu'il aura quelque achat à faire.

Lorsque cette occasion se présente, il reprend son journal, et, non seulement il consulte les prix courants, mais il lit aussi les annonces. C'est pour lui, un *Directory* perpétuel où il est sur de trouver l'adresse dont il a besoin. Il sait que le commerçant de gros qui annonce est un homme entreprenant toujours bien assorti, suivant de près les fluctuations du marché, et avec lequel les affaires sont faciles à traiter. Et il va chez celui-là de préférence à tout autre.

Entre l'annonceur et lui, il y a déjà un lien, une espèce de solidarité; l'accueil qu'il reçoit est cordial, lorsqu'il se présente en disant, par exemple: J'ai vu votre annonce dans le PRIX COURANT. La connaissance est faite immédiatement, l'annonceur sait qu'il a affaire à un homme intelligent, au courant des prix et des conditions, l'affaire est faite en un clin d'œil, et à la satisfaction des deux parties.

Car s'il existe quelques négociants arriérés qui regrettent de voir les détailliers au courant des prix, c'est que ceux-là ont pour principe qu'il est bon de profiter autant que possible du défaut d'informations du détaillier pour lui vendre, s'ils le peuvent, au dessus des cours du marché. Et ceux-là n'annoncent jamais.

Chez le marchand de la campagne, surtout, la valeur d'une annonce pour une maison de gros est inappréciable. S'il a l'habitude de venir à la ville faire lui-même ses achats, c'est dans le PRIX COURANT qu'il cherchera l'adresse du marchand de gros; s'il reçoit la visite d'un voyageur, d'une maison nouvelle, et qu'il ait vu l'annonce de cette maison dans son journal, l'introduction est à moitié faite, et il recevra le voyageur comme une vieille connaissance; tandis que s'il n'a jamais vu l'annonce de la nouvelle maison, il faudra tout le talent de conversation et toute la puissance de persuasion du voyageur pour qu'on ne l'éconduise pas sans cérémonie. On n'aime pas à traiter avec des inconnus, dont on ne connaît ni la situation, ni la bonne foi, ni la responsabilité. Une annonce dans le journal spécial est un titre de confiance, un certificat d'honorabilité, pour ainsi dire, qui est immédiatement apprécié. Nous en appelons à l'expérience de tous ceux qui sont ou ont été sur la route.

Nous devons ajouter que, pour qu'une annonce produise tout son effet, il faut qu'elle soit continue. Si le détaillier ou le marchand de la campagne cherche l'adresse d'une maison où il avait l'habitude de faire des affaires et ne la trouve plus, il se demande tout d'abord: Est-ce que cette maison a cessé d'exister? Les propriétaires sont-ils morts, ont-ils liquidé, sont-ils en faillite?

Cette première impression est si naturelle qu'elle laisse toujours un doute et qu'elle diminue la confiance. Et souvent, lorsque le marchand à la place de l'annonce qu'il cherchait, trouve celle d'un concurrent, il est tenté d'aller essayer

de faire des affaires avec ce concurrent.

Pour terminer on nous permettra un conseil. Si l'on a le choix de plusieurs journaux spéciaux il faut toujours choisir celui qui est le mieux fait, qui contient le plus de renseignements intéressants et dont les informations sont les plus exactes. Que l'on en soit persuadé, c'est le journal le mieux fait qui est le plus répandu, et c'est dans celui-là qu'il est surtout nécessaire d'annoncer, si l'on ne veut annoncer que dans un seul.

LE CHEF DES POMPIERS.

Voilà bientôt un an que l'association des assurances a signifié au conseil de ville qu'elle exigeait le remplacement de M. Patton, chef actuel des pompiers, par un homme plus actif, plus énergique et plus en mesure de protéger la propriété des citoyens contre l'incendie. Une enquête faite par le comité du feu à la demande de l'association, a relevé un grand nombre de défauts dans l'organisation du service des pompiers mais comme le comité n'a pas trouvé de négligence coupable de la part des chefs du service, il s'est contenté de rejeter le blâme sur d'autres services et a exonéré complètement M. Patton.

Devant ce qui lui a paru un parti pris de ne pas tenir compte de ses recommandations, et comme de fait la conduite du président du comité disait fort clairement à l'association qu'elle se mêlait de choses qui ne la regardaient pas, cette dernière a pris des moyens énergiques pour ouvrir l'entendement de nos échevins. Le tarif des assurances pour la cité a été augmenté d'abord de 10 à 15 p.c. sur les risques commerciaux, puis plus tard, de 20 p.c. sur tous les risques indistinctement.

Du même temps l'association faisant savoir au conseil de ville qu'elle diminuerait ces tarifs et les remettrait à leur chiffre primitif dès que la ville aurait fait droit à ses demandes qui comprennent:

- 1o. La nomination d'un nouveau chef.
- 2o. L'établissement d'un plus grand nombre de boîtes de signal.
- 3o. L'achat de nouvelles pompes à vapeur.

Le comité de feu s'est enfin ému, et a commencé par acheter deux nouvelles pompes à vapeur. Il est prêt ainsi, nous en sommes persuadés, à faire poser de nouvelles boîtes de signal partout où on lui en démontrera l'utilité.

Mais lorsqu'il s'est agi de la nomination d'un nouveau chef de service, les difficultés ont surgi en si grand nombre qu'on n'a pas encore réussi à les surmonter. C'est qu'il s'agit de la distribution du patronage, grave question qui, de tout temps, donné lieu à des batailles acharnées au sein du conseil. Il y a quatre ou cinq aspirants à la position qu'occupe le chef Patton; et chacun de ces aspirants a ses patrons dévoués qui travaillent, négocient, intriguent et pour lui. On se rappelle que, pour une raison semblable, la police de notre ville est restée des mois sans chef. La même comédie se joue actuellement à propos de la position du chef des pompiers. Nos échevins sont prêts, les uns comme les autres, à sacrifier pendant des

mois l'argent de leurs commettants, plutôt d'abandonner leur candidat favori.

Et pendant ce temps nous, les simples citoyens, propriétaires, négociants et industriels, nous payons de 25 à 30 p.c. de plus aux compagnies d'assurance, mais qu'est-ce que ça peut bien faire à nos échevins? Nous versons entre les mains des compagnies d'assurance \$200,000 de plus que nous ne devrions, par année; mais périsse notre commerce et notre industrie plutôt que la candidature de M. Un tel. Les compagnies d'assurance ont imposé à la ville une amende, mais c'est nous qui la payons, cette amende, les échevins ne s'en préoccupent point.

Quand donc voudront-ils agir en hommes sérieux, et traiter cette question d'affaires comme une question d'affaires et non comme une question de patronage? La solution de cette difficulté est pourtant bien simple à trouver: On nous force à payer \$200,000 de taux extraordinaire, tant que nous n'aurons pas un chef de pompiers inspirant confiance aux assureurs; or les assureurs nous ont indiqué un homme en qui ils ont confiance et ils nous déclarent que si nous le nommons, les taux vont être réduits; il n'y a rien contre cet homme, pourquoi ne pas le nommer? Pourquoi ne pas finir de suite cette affaire, puisqu'il faudra nécessairement en passer par là tôt ou tard?

M. Patton a servi la cité pendant de longues années; qu'on lui donne un autre poste, sans marchander. Les \$200,000 que perdent les citoyens faute d'un chef approuvé par les assurances, valent bien la peine de créer une nouvelle dépense de \$1,500 à \$2000 pour M. Patton. Sérieusement, nos échevins doivent comprendre qu'il est temps de finir cet enfantillage et de donner enfin satisfaction aux assurances. Qu'ils se rappellent que ce sont leurs électeurs qui paient l'amende pour eux et que ces électeurs pourraient bien en garder le souvenir jusqu'à la période des élections.

CONTRACTEURS MALHONNETES.

La déplorable affaire de Herford mérite d'attirer l'attention des contracteurs canadiens en générale et de l'association des contracteurs de Montréal en particulier.

Cette affaire peut se résumer en quelques mots. Des contracteurs font une soumission trop basse, commencent les travaux, puis en face de l'impossibilité de les terminer font main basse sur un paiement ou d'un, s'enfuient avec le salaire de leurs hommes.

De telles transactions sont une source de danger public et la loi devrait intervenir pour en empêcher le renouvellement.

La plus basse soumission n'est souvent qu'une fraude pratiquée contre les contracteurs honnêtes qui paient les matériaux qu'ils achètent et les ouvriers qu'ils emploient.

Dans les travaux publics aucun paiement ne devrait être fait avant que les gouvernements, les municipalités ou les compagnies pour le compte desquelles ces travaux sont faits n'aient obtenu la preuve que les matériaux et la main-d'œuvre

fournis aux contracteurs ont été payés, ou tout au moins la garantie qu'ils le seraient.

Autrement les contracteurs honnêtes seront toujours dans l'impossibilité d'obtenir des travaux et les ouvriers seront exposés à perdre leurs salaires chaque fois qu'un soumissionnaire malhonnête ou maladroît réussira à obtenir une soumission.

L'Association des Contracteurs de Montréal rendra un service réel au pays et, aux industriels honnêtes et aux ouvriers en étudiant sans délai la question, et en préparant un projet de loi qui mettrait fin à de pareils abus.

NOS INDUSTRIES.

LA SCIERIE JOS. ROBERT & FILS.

Lorsque nous assistons à l'ouverture d'un nouvel établissement industriel dans notre pays, nous nous réjouissons à bon droit de cet heureux événement, quels que soient d'ailleurs ceux qui sont à la tête de l'entreprise, car nous voyons toujours l'indice d'un progrès nouveau, le point de départ d'une augmentation de prospérité; mais quand ceux qui font l'entreprise sont des Canadiens, nous avons doublement sujet de nous réjouir, parce que si la prospérité générale du pays nous intéresse directement, le succès des nôtres nous tient tout particulièrement à cœur. Cependant, au milieu du plaisir que nous éprouvons, nous ne pouvons nous défendre d'un certain sentiment de regret en jetant un regard autour de nous. Pourquoi, dans le monde industriel de notre province si française, la place que nous occupons, déjà si belle pourtant, n'est-elle pas plus considérable encore?... Ce n'est certainement pas un sentiment de basse jalousie qui nous fait parler ainsi, mais bien une ambition que nous croyons bien légitime. Sans doute cela viendra, et même nous pouvons dire que cela vient chaque jour. Pour le prouver, il suffit de constater les progrès constants que nous avons réalisés et que nous réalisons dans ce sens.

Et pourquoi n'en serait-il pas ainsi! Nous avons une devise dont la noblesse est sans pareille dans sa simplicité primitive: "Emparons-nous du sol." A cette heure que, ne se contentant plus d'être simplement agricole, le Canada est devenu industriel, nous pourrions à bon droit, ce semble, adopter aussi cette autre devise: "Emparons du mouvement industriel."

Telles sont les réflexions que nous faisons en sortant du bel établissement de MM. Jos. Robert & Fils, sur le chemin Papineau, près de la rue Ste Catherine que nous venons de visiter. Si le lecteur le veut bien, nous allons revenir sur nos pas et faire avec lui une nouvelle visite, cette fois en esprit, à cet établissement.

L'ensemble de la propriété comprend une superficie de 158,000 pieds carrés, tout le rectangle compris entre les rues St Catherine au nord, Chemin Papineau à l'ouest, Ste Rose au sud et Gain à l'est, hors cependant les deux coins adjoignant aux rues Ste Catherine et Ste Rose. Vers le milieu se trouve la fabrique, ses dépendances et la résidence des propriétaires.