

réserve et encore moins celles qui tendent à créer de nouvelles taxes.

Croit-on en frappant les salaires ramener à la Ville ceux que les anciens conseils municipaux en ont chassé, en faisant de Montréal un cloaque infect par moment ?

Chacun n'est-il pas libre et de travailler et d'habiter là où il lui plaît, et il n'est pas facile de changer les habitudes dès qu'elles sont prises. Nos ouvriers et nos employés fuient de plus en plus la boue et la poussière, la fumée et l'air empesté de Montréal. Il y a des localités avoisinantes qui ne sont pour ainsi dire peuplées que d'ouvriers et d'employés ayant leur travail à Montréal et ces localités ne vont pas disparaître ainsi.

Ce qui peut arriver c'est que les municipalités voisines qui ne veulent pas disparaître et les manufacturiers qui ne peuvent pas—sans courir à leur ruine—augmenter les salaires des employés dans des proportions voulues pour rencontrer les exigences du conseil municipal à propos de taxes, municipalités et manufacturiers s'entendront au détriment de Montréal.

D'ailleurs ce n'est pas chose faite encore que cette taxe inique. Le Conseil Législatif qu'on bat en brèche saura bien montrer que son existence est nécessaire en rejetant un pareil amendement qui n'aurait pas dû être même discuté par la chambre des députés.

Des économies, messieurs du conseil municipal, ce sont là toutes les réformes qu'on vous demande. Pas de taxes et pas de gaspillage.

— Dans la Corée, tous les adultes mâles doivent porter un chapeau blanc durant trois ans à la mort d'un membre de la famille royale.

## PROFITEZ DES CIRCONSTANCES

Nous ne saurions trop insister sur la nécessité pour les marchands de ne pas sacrifier leurs stocks comme ils le font. Les voyageurs des maisons de gros sont unanimes à dire que les marchands de la campagne vendent leurs marchandises à des prix vraiment ridicules de bon marché, étant donnée la hausse de presque toutes les marchandises dans toutes les lignes.

On détaille des articles à des prix auxquels on ne pourrait plus se les procurer aujourd'hui dans le gros. Ainsi, des marchandises achetées il y a quelques mois à peine sont vendues à 25 ou 30 p.c. d'avance sur le prix d'achat ; ces mêmes marchandises coûteraient parfois à acheter maintenant dans le gros de 50 à 60 p. c. plus cher qu'elles n'ont été payées il y a moins d'un an. Le détaillant vend donc de 25 à 35 p.c. moins cher que le gros pour certains articles : ce n'est plus du commerce.

Le marchand est dans les affaires pour tirer profit de toutes les circonstances qui lui sont favorables et quand la hausse se produit il doit bénéficier de la valeur supplémentaire que cette hausse a donnée à son stock.

Quand il lui faudra renouveler ses marchandises, le marchand de gros lui fera payer l'avance en plein. Qui empêche donc le marchand de détail d'imiter le marchand le gros et de faire payer l'avance au consommateur ? Rien, si ce n'est son insouciance ou son ignorance des changements survenus dans les prix.

Ceux qui nous lisent attentivement ne peuvent arguer de leur ignorance, qu'ils profitent donc des circonstances qui doivent leur procurer des bénéfices légitimes et contrebalancer les pertes subies dans de mauvaises années.