

corporations et Compagnies.....	23,470,131	22,421,952
Prêts à d'autres Banques, garantis.....	224,037	270,500
Prêts à d'autres Banques, non garantis.....	293,666	327,333
Escompt. en cours.....	150,863,918	149,154,645
Effets échus et non garantis.....	994,396	966,320
Autres créances échues, non garanties.....	62,992	72,631
Effets & créance échus, garantis.....	1,477,600	1,506,136
Immeubles.....	959,968	941,086
Créances hypothécaires.....	727,688	708,399
Immeubles occupés par les bureaux des Banques.....	3,932,100	3,906,743
Autres valeurs.....	4,018,800	4,645,133
Totaux, actif.....	\$256,719,400	258,483,038

Nous terminerons cette revue par nos comparaisons ordinaires :

PASSIF		
30 septembre 1889.....	\$177,316,996	
31 octobre 1889.....	175,049,311	
Diminution.....	\$2,267,685	
ACTIF		
30 septembre 1889.....	\$258,483,038	
31 octobre 1889.....	256,719,400	
Diminution.....	\$1,763,638	
Diminution du passif.....	\$2,267,685	
Diminution de l'actif.....	1,763,638	
Augmentation net de l'actif	504,047	

30 Septembre 1889.		
Actif.....	\$258,483,038	
Passif.....	177,316,996	
Excédant.....	\$81,166,042	
Capital et réserve.....	80,277,578	
En plus.....	\$888,466	
31 octobre 1889.		
Actif.....	\$256,719,400	
Passif.....	175,049,311	
Excédant.....	\$81,670,089	
Capital et réserve.....	80,277,143	
En plus.....	\$1,392,938	
Bénéfices réalisés en octobre	\$504,470	

FAITES CONNAISSANCE

Pour tout homme occupant une situation où il est en contact habituel avec d'autres, l'affabilité, des manières agréables sont une grande qualité; mais elles sont pour ainsi dire indispensables à celui qui est dans le commerce.

Un commerçant n'est pas forcé de pratiquer la politesse raffinée des Chesterfield ou des Grammont-Caderousse; mais plus il met de cordialité et d'amabilité dans ses relations avec ses clients, plus il s'en fait aimer, et plus ses affaires prospèrent. Pour reconnaître immédiatement le client, l'appeler par son nom, s'informer de sa santé, s'intéresser à ses affaires, il n'est pas suffisant d'avoir bon cœur et bonne mémoire; il faut aussi être débarrassé de toute réserve. Un homme réservé peut-être honnête comme l'or, mais il aura de la peine à faire son chemin dans les affaires. Un homme sévère, austère, qui ne rit jamais peut-être très bien à sa place, mais sa place n'est pas dans le commerce.

Si les visites du client n'ont lieu qu'à de longs intervalles, ou s'il est servi d'habitude par un commis, il peut arriver qu'il se passe longtemps sans qu'il fasse connaissance avec le patron. De sorte que, lorsqu'il se présente au patron, ce dernier pourrait le recevoir assez froidement, comme il recevrait un inconnu, un passant, et le client peut s'en trouver blessé. C'est pour cela que nous insistons sur ce que les patrons et les clients fassent connaissance au plus vite.

S'il veut être regardé et reçu comme un client, s'il veut jouir des privilèges, sous le rapport des prix, que l'on fait à la bonne clientèle, s'il veut être reçu cordialement et avec plaisir, le client doit commencer par faire connaissance avec le patron. Mais si le détaillier sait qui est à blâmer, lorsqu'un client se formalise de n'avoir pas été reconnu; il lui arrive, à lui aussi, d'être choqué si la même chose lui arrive dans le magasin de gros. Il arrive chez son fournisseur, s'attendant à une réception chaleureuse, parce que, la dernière fois, il a été bien reçu et, tout d'un coup, il s'aperçoit qu'on le regarde à peine. Le commis qui le servait d'habitude est sorti; l'associé qui s'occupe de la vente est absent, et pour le reste du personnel, notre homme est à peu près inconnu. Au lieu de se sentir froissé, qu'il se nomme et indique la place où il fait ses affaires, nous sommes certains qu'il n'aura pas à se plaindre qu'on manque de politesse envers lui.

Lorsqu'un marchand de campagne arrive chez un marchand de gros, et, sans chercher à se faire reconnaître, demande, par exemple, le prix du sucre, on lui donnera peut-être un prix plus élevé de 10 c. que celui qu'on lui demanderait s'il était connu. Pour avoir le droit de se considérer comme faisant partie de la clientèle choisie de la maison, à qui on fait des prix de faveur, il doit d'abord s'assurer qu'il s'est fait bien connaître; s'il se présente comme un étranger, il ne peut pas s'attendre à être traité autrement qu'un étranger.

Le marchand de gros, lui aussi, a besoin de faire connaissance avec sa clientèle, surtout avec cette partie qui est le plus souvent servie par des commis voyageurs; et chaque fois qu'un de ces clients vient à la ville, le marchand de gros devrait s'empresse de lier connaissance, ne fut-ce que pour se rendre compte par lui-même du caractère de l'homme avec qui il fait des affaires. S'il néglige cela, s'il abandonne toutes ses relations avec le client au commis voyageur, il peut fort bien arriver que, au lieu d'être le client de la maison, ce n'est plus que le client du commis voyageur, et sa clientèle suivra le commis à chaque fois que celui-ci changera de maison.

Le principe s'applique donc à tout le monde: liez connaissance, soyez sociable, affable et complaisant, et que vous soyez consommateur ou producteur, détaillier ou marchand de gros, vous ne pourrez qu'y gagner.

UNE REPONSE POLIE

Une de nos maisons de gros avait vendu une petite facture de \$14.00 à un marchand de campa-

gne, voilà huit mois. L'échéance arrivée, on demanda le paiement; puis, ne recevant pas de réponse, on écrivit au débiteur qu'il eût à payer s'il voulait éviter des désagréments. Voici la réponse polie qu'on en reçut.

"Monsieur:
"Pour m'éviter des désagréments, je vous envoie ce que je vous dois et en même temps vous direz à votre agent voyageur de ne pas arrêter chez nous, cela lui exemptera d'attraper des coups de pieds dans le ... que je lui donnerais avec plaisir, ainsi qu'à vous."
(Signature)

Vraiment il nous fait peine de constater qu'il y a parmi nos marchands canadiens un individu, fut-il le seul—qui se fâche et répond par des grossièretés comme celle qui précède lorsqu'on lui demande le paiement d'un compte. Ce marchand mériterait qu'on publiât son nom pour que le commerce fût édifié sur son compte. Nous espérons bien qu'il n'a pas de pareils. C'est bien le moins, il nous semble, lorsqu'on ne peut pas payer, qu'on soit poli pour les créanciers qui ont la complaisance de nous attendre.

L'INDUSTRIE LAITIERE

Nous recevons du secrétaire de la Société d'Industrie Laitière, de la province de Québec, les documents suivants:

Québec, novembre 1889.

La Société d'Industrie laitière prie Monsieur le Rédacteur de vouloir bien annoncer dans les colonnes de son journal la convention annuelle d'Arthabaskaville, et d'en faire si possible l'occasion d'inviter ses lecteurs à suivre les travaux de la société, qui est entièrement une société d'intérêt public, et non une entreprise privée.

La circulaire ci-contre donne des détails qui intéressent le public.

La société offre d'avance ses remerciements à la presse qui lui a toujours témoigné une grande bienveillance.

Par ordre: Le Secrétaire,
J. DE L. TACHE.

Québec,
P. O. B. 1023.

LA SOCIÉTÉ D'INDUSTRIE LAITIÈRE DE LA PROVINCE DE QUÉBEC

Québec, Nov., 1889.

Monsieur
Comme les journaux l'ont déjà annoncé, la réunion annuelle de notre Société aura lieu à Arthabaskaville, mercredi et jeudi les 11 et 12 décembre prochain. Les séances se tiendront au Palais de Justice, la première séance commençant le 11, mercredi, à 10 heures du matin.

Voici les noms des conférenciers inscrits à l'heure qu'il est:

Les Révérends Messires J. B. Chartier, C. P. Choquette, Achille Vallée, l'honorable M. Louis Beaubien, Messieurs E. A. Barnard Ant. Casavant, A. R. Jenner-Fust, le Dr J. A. Couture, J. A. Chicoyne Norbert Bourque, J. C. Chapais, J. B. Vigneau, Alex. Préfontaine, Aimé Lord, J. M. Archambault, Jos. L. Painchaud, Saul Côté, J. A. MacDonald, J. de L. Taché, etc.

Sujets de conférences.—Les stations expérimentales Fédérales.—Le Laboratoire agricole provincial.—Comptabilité agricole.—Les progrès de l'Ensilage.—L'alimentation du Bétail.—Le Porc et l'Industrie Laitière.—Les récoltes vertes non sarclées (Unhoed green crops).—Amélioration du régime de la paille.—L'ombrage et la fertilité du sol.—Le commerce des produits laitiers.—Les Progrès du Livre de Généalogie de la race Bovine canadienne.—Revue des travaux étrangers.—Fabrication du Beurre.—Fabrication du Fromage.—Syndicats de Fabriques.—Notes des Inspecteurs, etc., etc., etc. etc.

Il sera encore exhibé des échantillons de beurre, de fromage et d'ensilage.

A ce programme, qui ne le cède déjà en rien à celui des années précédentes, comme vous le voyez, nous sommes en mesure d'ajouter un article d'autant plus intéressant qu'il sera tout nouveau. Grâce à l'obligeante proposition qui nous en a été faite par l'honorable M. Louis Beaubien, l'établissement du Haras National de Montréal, exhibera à Arthabaskaville, pendant les deux jours de la convention, un plein char de ses étalons Percherons (travail) et Normands (carrosse) comprenant les plus beaux types que possède le Haras. C'est la première fois que le Haras National exhibera à la fois ses plus beaux chevaux en aussi grand nombre. Les Sociétés d'Agriculture et tous les amateurs de chevaux sont intéressés à se mettre en rapport avec cet établissement qui offre ses étalons à vendre ou à louer à des conditions spéciales tout-à-fait nouvelles dans notre pays. La réunion d'Arthabaskaville présente donc à notre public une excellente occasion de faire servir un voyage déjà utile à l'étude de la régénération de la race chevaline.

Qu'on se le dise!

RÉDUCTION DE PASSAGE SUR LES CHEMINS DE FER

Il y aura comme à l'ordinaire des réductions de prix de passage sur les chemins de fer: mais contrairement à l'habitude, les certificats nécessaires pour obtenir ces réductions ne seront expédiés qu'à ceux qui les demanderont. Envoyez pour cela une carte-poste au secrétaire, en disant par quel ligne de chemin de fer vous aurez à passer et en donnant votre adresse exactement.

Que l'on remarque bien ceci: A l'exception de l'Intercolonial et du chemin du Lac Saint-Jean, il faut vous servir des certificats en venant, sinon vous n'aurez pas de réduction.

Ces réductions sont;
Sur l'Intercolonial, moitié prix.
Sur le chemin de fer du lac St-Jean, moitié prix.

Sur le Pacifique et sur le Grand-Tronc, plein prix de première classe en venant, et tiers du prix seulement pour retourner.

Et quant à ces dernières lignes s'il y a 300 personnes qui voyagent et paient leurs passages sur les lignes de chemin de fer pour assister à la convention, tous ceux qui se seront servis de certificats retourneront gratuitement.

Mais il faudra que le secrétaire puisse constater, par les certificats à être contresignés par lui à Arthabaskaville, ou par les déclarations