luation du risque. Nous pourrions citer une foule de décisions récentes dans ce sens.

L'assuré, lui, qui doit payer le premier dont les fonds servent à faire vivre la compagnie, n'a aucun autre recours que celui du droit compagnie qui, après avoir touché 20, 25, 30 primes annuelles, pour-rait refuser de payer au décès en se basant sur une formalité oubliée, ou une condition passée inapperçue au début?

Donc, que la proposition d'aus-surance, autrement dit l'"Application" soit minutieuse; si l'on veut; que l'examen médical soit complet, mais que, le risque une fois accepté, l'assuré qui à répondu de bon ne foi aux questions posées, qui s'est soumis à l'examen médical soit au moins sur qu'à l'échéance la somme convenue sera payée à la personne désignée.

La police ainsi simplifiée pourrait devenir facilement un effet négociable. On pourrait la faire en ces termes; "Au décès de A. B. la Compagnie. Une telle promet payer aux agents causé du dit A. B. où à son ordre, la somme de \$——
pourvu que d'ici à l'époque du dit décès, A. B. ait payé ou fait payer de chaque année une prime annuelle de \$

Et cela suffirait parfaitement, croyons nous à protéger la compa-gnie. Ne faudrait-il pas en effet pour demander paiement de ce billet à ordre, commencer par éta-blir le décès de l'assuré? Le dol ou la fraude dans un contrat quelconque ne suffit-il pas pour le faire annuler?

L'Equitable est dans la bonne voie; que l'on ne s'arrête pas en si beau chemin mais que l'on aille jusqu'au bout, et nous promettons une immense popularité à la compayer pagnie qui inaugurera la police duence. Quelq

ATTENTION AUX EMBALLAGES

Nous sommes obligés de revenir cette année encore sur une question dont nous avons déjà parlé l'été dernier et dont une partie les fabricants de fromage ne semble pas comprendre l'importance. Il s'agit des boîtes dans lesquelles les meules sont expédiées au marché.

Pour toute espèce de marcha!idises l'emballage est une question importante, surtout pour le commerce de gros. Dans les épiceries, par exemple, il y a une foule d'articles qui sont empaquetés dans des boîtes de ferblanc ou de carton artistement décorées, et les plus belles décorations font les meil leures ventes, à mérite égal des marchandises. Même lorsqu'il n'y a rien d'artistique ou de particulièrement attrayant dans l'enve loppe ou l'emballage, si cette enveloppe, carton ou caisse est dété-riorée, cela nuit à la vente. Ainsi le vapeur "Escalona" de la ligne Thompson apportait l'autre jour un chargement de brandy consigné à diverses maisons de Montréal. Le vapeur ayant échoué dans le fleuve, l'eau a pénétré dans la cale et les caisses ont été mouiliées ainsi que la paille qui entoure les bouteilles; eh bien, les consignataires ont réclamé des dommages des

entendu, le brandy n'eût reçu aucun dommage.

Nous citons ce fait pour établir ce que nous disions plus haut, que la question d'emballage est une question importante pour tous les genres de commerce.

commun. Pourquoi continuerait Pour le fromage, en particulier, on à faire un privilège spécial à la l'apparence des boîtes a beaucoup plus d'importance, surtout auprès des acheteurs <u>anglais</u>, qu'on se l'imagine généralement. D'abord, une boîte mal faite, que l'exportateur a été obligée de ficeler pour faire tenir le couvercle, indique un défaut de soin chez le fabricant et l'acheteur craint que ce défaut de soin ne se produise aussi dans la fabrication du fromage. Car il n'y a pas à dire, un homme qui pren-dra bien soin de son fromage, aimefa à avoir de bonnes boîtes pour l'emballer, e celui qui est indifférent sur l'emballage, peut fort bien être indifférent aussi à quelques uns des milles petits oins nécessaires pour réussir à faire le fromage.

Une autre chose encore; les fromages d'Ontario sont tous mis en boîtes irréprochables: et les accidents du transport ne les brisent que très rarement, tandis que les fromages de Québec ont bien souvent une proportion considérable de boîtes ficelées. Ce signe seul met les acheteurs anglais sur leurs gardes: "Ce sont des fromages de Québec, disent-ils, nous n'en vou-lons pas ou nous les prendrons à 1s. ou 1s. 6d. de moins." De sorte que les acheteurs ici sont obligés de tenir compte de ce préjugé des acheteurs angleis et paient le de moins à nos fromagers qu'à ceux d'Ontario, lorsque les boîtes sont en mauvais état, tandi: que, si les boîtes sont en bon état, et le fro-mage de bonne qualité, ils peuvent le passer avec des lots d'Ontario et payer nos fromages en consé-

Quelques uns en font une affaire d'économie. Les boîtes fabriquées au moulin, rendues par la plupart de nos commerçants de provisions coutent environ 15 piastres le 100, soit 15c ta pièce, tendis qu'ils peuvent s'en procu er à 7 ou 8c la pièce: Supposons, que le commercant ou l'expéditeur de Montréal paie le fromage le de moins à cause du mauvais état des boîtes, où sera l'économie?

LES CANTONS DU NORD.

Notre ami M. Christin, ancien citoyen de Montréal, maintenant marchand à St-Jovite, nous a expédié des échantillons des récoltes qui poussent dans les cantons du nord. Ce sont quelques épis de blé, de seigle et un épi de mil, le tout pris au basard, dans d'immenses champs et sur un terrain sabloneilx.

La tige des épis de-blé mesure quatre pieds et demi; celle des pis de seigle sept pied±et comme les épis sont encore vides, les tiges avaient encore de la croissance en perspective.

L'épi de mil a près de 10 pouces de long et la tige qui la porte à peu près un pied, et comme elle a dû être arrachée du dernier nœud de la plante, elle nous représente du foin d'au moins 3 pieds de haut.

Nous aimons à faire part à nos compagnies d'assurance et ont ob-lecteurs de ces faits afin qu'ils sa-tenu \$2 par caisse, quoique, bien chent combien sont fertiles ces can-

tons que doit ouvrir à la colonisation et au commerce le chemin de fer de colonisation du Nord.

L'ECONOMISTE FRANÇAIS

Sommaire de la livraison du 29 juin 1889.

PARTIE ECONOMIQUE

Les Soixante-dix Congrès et l'Exposition Universelle, p. 801.

Le Commerce extérieur de la France pendant les cinq premiers mois de 1889,

Le Commerce extérieur de l'Angleterre pendant les cinq premiers mois de 1889, p. 804.

L'Ile de la Réunion : la situation économique; la question de l'immigration; le chemin de fer et le port, p. 805.

Les syndicats professionnels; un essai de syndicats mixte, p. 807.

Le mouvement économique et social aux Etats-Unis; la situation monétaire aux Etats-Unis; le congrès des Etats de l'Amérique du Sud; la navigation sur les grands lacs; les nouveaux Etats, p. 809.—La consommation du café et du thé en France, p. 811.

Du rachat, par les Sociétés, de leurs propres actions, p. 812.

Correspondance; la propriété foncière en Provence, p. 813.

Revue économique, p. 814.

Nouvelles d'outre-mer: République Argentine, République Orientale, p. 815.

PARTIE COMMERCIALE.

Revue générale, p.816. - Sucres, p.817.-Cours des fontes p.753.—Prix courant des métaux sur la place de Paris,p.818.-Correspondances particulières: Bradford, Lyon, Bordeaux, le Havre, Marseille,

REVUE IMMOBILIÈRE

Adjudications et ventes amiables de terrains et de constructions à Paris et dans le département de la Seine, p. 819.

Partie financière

Banque de France; Banque d'Angleterre; Tableau général des valeurs; Marché des capitaux disponibles; Rentes françaises; · Obligations municipales; Obligations diverses; Actions des chemins de fer; Varsovie; Vienne; Institutions de Crédit; Fonds étrangers; Valeurs diverses; Assurances; Renseignements financiers : Recettes des Omnibus de Paris, de la Cie Parisienne du gaz et du Canal de Suez; Changes; Recettes hebdomadaires des chemins de fer, p. 820 à 827.

L'abonnement pour les pays fai-sant partie de l'Union postale est: un an, 44 francs, 6 mois 22 francs.

S'adresser aux bureaux; Cité Bergère, 2, à Paris.

DISSOLUTION DE SOCIETE

La société qui a existé entre Théona Duceppe et Ernest Dubé, sous la raison sociale de Duceppe & Cie, est de ce jour dissoute de consentement mutuel.

THEONA DUCEPPE. ERNEST DUBÉ

Iontréal, 18 juillet 1889.

C. H. LETOURNEUX. C. LETOURNEUX J. LETOURNEUK.

LeTourneux Fils & Cie Marchands Ferronniers

ENSEIGNE DE L'ENCLUME

261, 263 & 265 RUE ST-PAUL MONTREAL.

CHAS. CLAVETTE

FABRICANT DE

Corniches 🛭 Tole Galvanisee

Couvreur, Plombier, Poseur. d'Appareils à Vapeur, Gaz, etc.

329 et 3291 rue St-Laurent MONTREAL.

La Société ci-devant existant sous le nom de Clavette & Giguère ayant été dissonte le 16 octobre 1888, M. Chas. Clavette est seul au-torisé à recevoir le palement des comptes dus à la dite Société

JOSEPH COTE

CONSTRUCTEUR

Entreprend la construction et les répara-tions de maisons, de tous genres et à des prix modérés.

DIX-NEUF ANS DEXPERIENCE

Nos 1381 et 140 RUE CHAMPLAIN MONTREAL.

EAU MINERALE DIVINA

est principalement recommandée contre les affections suivantes: épliepsie, dyspepsie, indigention, engorgement du foie et affection de rognons en général. Cette eau est unique dans le pays pour la proportion considérable de bromure de sadium quelle contient est surtout et spécialement indiquée aux éplieptiques. La quantité notable de fer et de bromure qu'on introuve, lui donne des propriétés reconstituantes nettement marquées. Adressez les ordres à

JOSEPH DOMPHOUSSE, 29 rue Rivard, au 21 rue St. Denis, Montréal.

(ETABLI ÈN 1869)

Miller Bros. et Mitchell

d'Appareils Ascenseurs DE TOUTES SORTES.

- LES MEILLEURS -

Ascenseurs de Sureté

A la main, à vapeur ou par pouvoir hydraulique.

Pour Hôtels, Entrepôts, Magasins, Ma-nufactures, etc.

ELEVATEURS pour résidences privées.

ELEVATEURS A PLATEAUX faits d'après les méthodes les plus sûres et les plus améliorées.

ENGINS A ELEVER pour les mines les carrières, etc., simples de forme et condensés, absolument durables.

GRUES à la main ou à la vapeur, d'après les derniers modèles, pour les car-rières et pour les constructeurs.

Demandez prix et descriptions à

MAN MELL, CANADA.

B. BOURDON

BOUCHER

ETAL Nos. 3 et 4, MARCHE ST-LAURENT

Entrée par la rue Ss-Laurent

Chas. Desmarteau COMPTABLE

AUDITEUR ET COMMISSAIRE 1608, RUE NOTRE-DAME

MONTREAL. Spécialité Règlement des apeures de faillite

PH. GIGUERE

COUVREUR ET PLOMBIER 326 Rue Saint-Laurent

Ordres exécutés promptement. Prix

modérés. Satisfaction garantie.