

anciens dans le commerce viennent vous dire : En poussant comme vous le faites à rendre les magasins plus attrayants par des améliorations luxueuses, des devantures admettant beaucoup de lumière, des étalages fréquemment changés, ne craignez-vous pas d'entraîner à la faillite ceux qui suivraient vos avis ; car enfin nos pères, dont nous suivons les coutumes, n'avaient pas recours à ces moyens ni à la publicité ; ils se disaient que bonne marchandise n'avait pas besoin d'enseigne. Ce qui suffit aux pères doit suffire aux descendants et notre vieille clientèle sait bien trouver son chemin chez nous, sans que nous annoncions dans les feuilles et dépensions en peinture et en nettoyages fréquents.

Décidément il est bien difficile de plaire à tout le monde.

Est-il bien vrai qu'un journal de commerce donne prise à tant de critique et que le marchand qui le lirait assidument n'en tirerait aucun profit ? Sans doute, un journal qui s'adresse à un grand nombre de lecteurs dans différentes branches de commerce publie parfois des articles sans intérêt pour certains abonnés dont les affaires sont en dehors de la question traitée. Mais en général, cette publication qui parvient au marchand tous les huit jours ne lui apporte-t-elle pas comme un écho de ce qui se passe dans le genre d'affaires qu'il poursuit. Les notes commerciales le renseignent sur une foule de détails qu'ils est toujours utile de connaître ; elles élargissent son horizon, ouvrent de nouvelles séries d'idées, le sortent du cercle étroit dans lequel il est confiné et le rattachent à la vie et au mouvement général des affaires. Les articles éditoriaux traitent ces questions qui intéressent de plus ou moins près tout citoyen que préoccupe l'avenir ou la prospérité de sa nation. S'ils sont écrits en dehors de tout esprit de parti, ces articles permettent au lecteur de se former une opinion d'autant plus saine qu'elle est dégagée de toute influence et basée sur l'exposition désintéressée des faits. La revue commerciale de la ville ne se borne pas à lui faire connaître les fluctuations de la place, mais en le renseignant sur ce qui se passe dans les grands centres monétaires, elle lui montre, par suite de sa solidarité de tous les Etats, qu'il n'est pas d'ébranlement financier qui se produise sur un marché du monde sans que les vibrations ne s'en étendent à tous les autres ; elle lui permet ainsi de prévoir les convulsions commerciales, comme les indications du Bureau météorologique de Toronto ou de Washington annoncent à l'avance les perturbations atmosphériques. Les cotes du marché du pays et de l'étranger ainsi que les prix courants le renseignent sur la valeur à donner aux articles de son magasin, comme les annonces des manufactures le renseignent, sur les objets nouveaux qu'il

pourrait ajouter à son commerce, sur les relations nouvelles qu'il pourrait se créer, sur les débouchés qu'il trouverait pour les produits de son voisinage.

Il y a beaucoup à glaner dans la lecture d'un journal commercial pour tout lecteur qui tient à se tenir au courant de son commerce. Les annonces sont pour un marchand un *directory* toujours récent, puisqu'il est remis à jour toutes les semaines et sont en même temps un moyen de se créer des relations. Ceux qui annoncent, ont évidemment un but, celui de faire connaître ce qu'ils produisent, s'ils sont fabricants ; ce qu'ils vendent, s'ils sont marchands. Ils s'adressent à ceux qui ont intérêt à être renseignés sur leur production ou leur stock. Qui a plus d'intérêt à connaître ce qui se fabrique qu'un marchand toujours à la recherche de la place où il peut acheter à meilleur marché, toujours en quête d'inventions ou de perfectionnements qui améliorent la qualité, l'usage des objets qu'il vend. Quel intérêt offrent donc pour lui, les annonces d'une province voisine ou l'industrie est plus développée que dans celle-ci, où la fabrication, se faisant sur une plus grande échelle, s'opère à plus bas prix et où très probablement, ceux qui approvisionnent son stock vont acheter eux-mêmes pour lui revendre à profit.

Pourquoi, à la lecture de l'annonce d'un article dans sa ligne, le marchand n'écrit-il pas à l'annonceur, lui demandant des détails, son catalogue, son prix, établissant ainsi une correspondance directe entre la production et la distribution du produit. Des relations se forment ainsi, des échanges d'idées ont lieu ; le marchand introduit des articles nouveaux dans son milieu, il se crée une réputation d'être au courant de tout ce qu'il produit. Le fabricant lui consigne quelques articles ou les lui vend à très bas prix pour les faire connaître ; et le marchand se crée ainsi une spécialité.

Dans tous les cas, il y gagne toujours ce qu'apporte le contact des hommes actifs : le désir de s'élever, d'agrandir le cercle de ses relations, le besoin d'agir.

Il faut donc lire les annonces avec soin, mais il ne faut pas se borner là ; il faut écrire à ceux qui annoncent, se renseigner près d'eux, chercher quel profit peut donner l'introduction de l'objet annoncé ; en un mot, faire en sorte que l'annonce que vous lisez vous devienne aussi profitable que l'intention de l'annonceur est qu'elle le soit à lui même.

BANQUE DE MONTREAL.

Assemblée générale annuelle.

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de la Banque de Montréal a eu lieu hier midi dans la salle des directeurs. Un grand nombre d'actionnaires étaient présents, au

nombre desquels l'on remarquait : L'Hon. D. A. Smith, MM. George Stephen, George McCrae, C. B., Alexander Murray, Robert Anderson, Alfred Brown, Henry Joseph, C. F. Smithers, W. B. Cumming, James Burnett, R. A. Lindsay, H. Yates (Brantford), Gilbert Scott, Hugh MacKay, Geo. A. Drummond, Hon. Sénateur Ryan, James Tasker, Hector MacKenzie, Hon. John Hamilton, Thos. Cramp.

La séance fut ouverte par M. Henry Joseph qui proposa que M. C. F. Smithers prît le fauteuil.

Cette motion fut adoptée, et M. Smithers ayant pris le fauteuil, il dit que le premier ordre du jour était l'élection des scrutateurs. Il suggéra que Mr W. B. Cumming et M. James Burnett soient choisis pour agir en cette qualité, et que M. Lindsay soit nommé secrétaire.

M. JOSEPH.—Je suggérerais aussi que les scrutateurs reçoivent instruction d'enregistrer le nombre total des votes donnés et le nombre des votes en faveur de chaque candidat.

LE PRÉSIDENT.—Vous feriez alors mieux de proposer la motion pour la nomination des scrutateurs, avec l'addition que vous suggérez.

M. JOSEPH proposa alors les messieurs suivants soient nommés pour agir comme scrutateurs :—MM. W. B. Cumming et James Burnett, et qu'ils reçoivent instruction d'enregistrer le nombre total des votes en faveur de chaque candidat.

M. GILBERT SCOTT seconde la motion.

M. MURRAY.—Je ne sache pas qu'il y ait aucune objection à ce mode de procédure, mais je ne sache pas aussi que cela soit la procédure suivie en pareil cas.

M. JOSEPH.—Il n'y a pas une seule assemblée de cette nature tenue aux Etats-Unis où le nombre total des votes donnés et le nombre donné pour chaque candidat ne soient pas rapportés par les scrutateurs.

M. MURRAY.—J'ignore la manière dont on procède aux Etats Unis, et je n'avais pas l'intention non plus d'y aller chercher des précédents. Il est plus dans mon habitude d'assister à des assemblées publiques en Canada. Ce que je désire savoir, c'est ceci, cette proposition est-elle oui ou non conforme aux usages de cette banque.

LE PRÉSIDENT.—Non, telle n'a jamais été la coutume suivie dans cette banque.

M. CUMMING.—Je ne crois pas qu'il serait désirable d'adopter la mesure que l'on propose. D'après mon expérience dans l'espace de ces quelques derniers mois, je sais qu'un candidat n'a obtenu une seule voix.

LE PRÉSIDENT.—Il y a beaucoup de choses dans ce que vient de dire M. Cumming. On ne devrait rapporter tout simplement que les votes des candidats élus.

M. GEORGE STEPHEN.—Je suis parfaitement d'accord avec ce qu'a dit M. Cumming, et je pense que si l'on consultait l'opinion de l'assemblée, cette opinion serait en faveur de l'ancien système que nous avons eu l'habitude de suivre jusqu'à présent.

M. YATES.—Pourquoi adhérons-nous à l'ancienne méthode s'il est prouvé qu'elle est défectueuse ? Qu'on rapporte les votes donnés pour chaque candidat, et le total des votes enregistrés.

M. MCCRAE.—Je désire comprendre distinctement si la motion de M. Joseph tend à ce que chaque vote enregistré soit rapporté ici aujourd'hui. Si oui, je m'y oppose, car la chose pourrait ne pas être très agréable pour certaines personnes qui pourraient ne recueillir qu'un seul vote en leur faveur. Pour ma part je suis plutôt en faveur de la méthode qui consiste à rapporter le nombre des votes donnés aux messieurs élus.

(Applaudissements.)

LE PRÉSIDENT.—Je ne pense pas qu'il y ait