

que le pays est arrivé à une époque de progrès et de développement dont rien ne fait prévoir la fin.

Voici le tableau résumé de la situation des banques au 28 février et au 31 mars 1902 :

| PASSIF. | 28 fév. 1902 | 31 mars 1902 |
|---|-----------------|-----------------|
| Capital versé..... | \$68,041,136 | \$68,406,624 |
| Réserves..... | 37,567,753 | 37,571,793 |
| Circulation..... | \$49,450,994 | \$52,442,982 |
| Dépôts du gouverne- ment fédéral..... | 2,871,140 | 3,637,755 |
| Dépôts des gouvern. provinciaux..... | 3,855,210 | 3,512,974 |
| Dép. du public remb. à demande..... | 94,864,660 | 92,380,118 |
| Dép. du public remb. après avis..... | 238,996,123 | 239,529,963 |
| Dépôts reçus ailleurs qu'en Canada..... | 29,839,213 | 30,112,520 |
| Emprunts à d'autres banq. en Canada.. | 661,374 | 626,063 |
| Dépôts et bal. dus à d'autr. banq. en C. | 3,472,284 | 3,140,271 |
| Bal. dues à d'autres banq. en Anglet... | 3,337,960 | 6,423,912 |
| Bal. dues à d'autres banq. à l'étranger. | 976,519 | 1,188,116 |
| Autre passif..... | 9,709,421 | 7,501,583 |
| | \$438,035,270 | \$440,496,328 |
| ACTIF. | | |
| Espèces..... | \$11,498,021 | \$12,261,266 |
| Billets fédéraux.... | 22,156,454 | 21,073,020 |
| Dépôts en garantie de circulation..... | 2,569,513 | 2,569,513 |
| Billets et chèques sur autres banques.... | 13,374,568 | 12,060,802 |
| Prêts à d'autres ban- ques en Canada, garantis..... | 659,847 | 686,063 |
| Dépôts et balances dans d'autr. banq. en Canada..... | 4,629,921 | 3,554,638 |
| Balances dues par agences et autres banques en Angl... | 7,105,453 | 3,152,353 |
| Balances dues par agences et autres banq. à l'étranger. | 11,796,698 | 11,890,626 |
| Obligations des gou- vernements..... | 9,961,510 | 10,201,350 |
| Obligations des mu- nicipalités..... | 13,491,008 | 14,052,508 |
| Obligations, actions et autr. val. mobili- ères..... | 33,949,704 | 34,329,610 |
| Prêts à dem. rem- boursables en Can. | 36,550,397 | 38,532,304 |
| Prêts à dem. rem- boursables ailleurs | 44,212,911 | 44,286,316 |
| Prêts courants en Ca- nada..... | 292,059,778 | 300,066,698 |
| Prêts courants ail- leurs..... | 26,229,854 | 27,776,895 |
| Prêts au gouverne- ment fédéral..... | | |
| Prêts aux gouverne- ments provinciaux | 3,212,879 | 3,668,618 |
| Créanc. en souffrance | 2,261,512 | 2,638,527 |
| Immeubles..... | 970,412 | 988,998 |
| Hypothèques..... | 721,000 | 712,277 |
| Immeubles occupés par les banques... | 6,785,754 | 6,812,417 |
| Autre actif..... | 7,426,747 | 5,586,421 |
| | \$551,629,125 | \$556,901,406 |

Le "Rose Quesnel" le fameux tabac manufacturé par The Rock City Tobacco Co de Québec se vend en paquets de 1/5 et se détaille à 10 cts. L'emballage est élégant et pratique et le tabac exquis.

LE JOUR LE PLUS LONG

A Stockholm, Suède, il est de 18½ heures.

A Spitzberg, il est de 3 mois et demi.

A Londres, Ang., et à Brême, Prusse, le plus long jour a 16½ hrs.

A Hambourg, Allemagne, et à Dantzig, Prusse, 17 heures.

A Wardburry, Norwège, le plus long jour dure du 2: mai au 22 juillet sans interruption.

A St Petersburg, Russie et à Tobolsk, Sibérie, le plus long jour est de 19 heures et le plus court de 5 heures.

A Tornéa, Finlande, le 21 juin a le jour le plus long, il dure près de 22 heures; à Noël, il n'y fait jour que 3 heures environ.

A New-York le jour le plus long est d'environ 15 heures, tandis qu'à Montréal sa durée est de 16 heures.

A PROPOS D'ANNONCES

Le gérant de la publicité d'une forte maison d'épicerie en gros est d'avis que les épiciers de détail trouveraient plus profitable d'annoncer des lignes rapportant des bénéfices raisonnables que de faire savoir qu'ils coupent les prix sur le sucre et autres articles courants qui se vendent sans profit.

L'épicier qui tient un stock d'articles de choix en fromages, en condiments, en fruits et autres marchandises de plus haut prix, peut, dit-il, les annoncer presque exclusivement et laisser le commerce du sucre à son confrère du coin qui vend pour quatre-vingts-dix-neuf cents et demi ce qui vaut une piastre.

Si vous mettez dans votre vitrine des cartes-reclames, rédigez-les d'une manière habile, avec un mot de tête qui frappe ou un trait ingénieux et vif sur chacune d'elles ainsi que le prix de l'objet annoncé. Le prix doit être attrayant, mais la rédaction ne doit pas l'être moins.

Parfois le marchand est surpris que les circulaires qu'il a fait distribuer ne lui ont rapporté aucun profit.

Le *Grocer's Review* va nous éclaircir le mystère :

"On a souvent condamné des gamins pour avoir disposé de circulaires d'une manière autre que celle en vue par celui qui les payait; mais nous avons été témoin, il y a peu de temps, d'une petite scène qui plaçait un homme dont le cha-

peau était orné du nom d'une agence de distribution, dans une aussi mauvaise posture que les susdits gamins. O'était par une journée désagréable, froide, l'homme en question s'était arrêté pour se réchauffer devant un engin dont on se servait pour élever les poutres d'une maison en construction. A son côté pendait un sac plein de circulaires dans leurs enveloppes. Soudain, il se baissa, ouvrit la porte du foyer de l'engin et lança dans le feu le contenu entier du sac. Aucune des circulaires ne fut laissée pour faire connaître de qui elles provenaient. Quant à l'homme, se voyant observé, il s'en alla discrètement."

Morale: La poste est plus sûre que les distributeurs de circulaires.

FINISSEZ BIEN

"Un câble de 3,000 milles de long ne sert pas au but proposé s'il est trop court de 25 pieds seulement pour atteindre l'appareil récepteur. Ce n'est pas le premier bout qui compte, c'est le dernier. Le départ n'est rien. Tout concurrent fait son départ dans une course, mais combien arrivent au but? Presque tous les chevaux peuvent prendre part au départ dans une course. Après quelques essais, une vieille rosse peut s'élancer parfaitement bien du poteau, mais c'est le dernier retour au poteau qui compte; ce qui vaut, c'est de mener la course à bonne fin. Il est un bon nombre de choses en ce monde qui débutent bien, mais qui finissent mal."

Il y a dans ces lignes, dit le *New England Grocer*, un grand fond de vérité et de philosophie.

Elles sont prises d'une circulaire destinée aux imprimeurs, mais elles s'appliquent avec un égal à propos aux épiciers. Le départ signifie beaucoup, mais la persévérance jusqu'au bout signifie bien davantage. Celui qui met un cheval dans une course et le charge de lourds poids ne peut espérer remporter la victoire, n'importe la vitesse des pieds du cheval. L'épicier qui se surcharge lui-même d'un système de crédit qui permet aux mauvaises dettes de s'accumuler et qui par-dessus le marché empile des marchandises de qualité douteuse et invendables, dont les vitrines du magasin sont poudreuses et sales, dont l'intérieur n'est ni balayé, ni épousseté ni nettoyé est sur de mal finir. Faites disparaître ces ennemis du succès et votre câble s'étendra d'un bout à l'autre d'une façon heureuse.