

si réduits que possible, tournent leurs regards vers les législateurs provinciaux qui seuls peuvent les sortir de l'impasse où ils se trouvent.

Il ne fait plus de doute que le Parlement provincial permettra à la Canadian Light, Heat and Power Co. d'entrer à Montréal et lui accordera des pouvoirs suffisamment étendus pour qu'elle puisse concurrencer le monopole qui nous étreint.

Si des pouvoirs trop étendus ont été accordés à la Montreal Light, Heat, la Législature qui les lui a accordés peut également les lui enlever. Si, pour des raisons que nous comprenons, il est assez raisonnable de ne pas lui retirer certains avantages qu'on aurait dû ne jamais lui accorder, il est juste aussi d'accorder à des Compagnies concurrentes les mêmes avantages, afin de ne pas placer ces dernières sur un pied d'infériorité.

Il ne saurait y avoir deux poids et deux mesures pour deux Compagnies ayant le même objet et le même but à remplir, surtout quand il s'agit d'un service public. Il faut que la concurrence puisse s'exercer normalement à l'avantage du public.

LE TRANSPORT DES GRAINS

La concurrence

La voie du St-Laurent est évidemment la plus économique pour le transport des grains de l'Ouest vers l'Europe, c'est pourquoi l'an dernier elle a eu la préférence des expéditeurs de grains.

L'accroissement des expéditions par le port de Montréal s'est fait au détriment des ports américains qui s'efforcent de reprendre un commerce qui leur a en partie échappé l'an dernier.

Les Compagnies américaines de chemins de fer sollicitées lors de la dernière saison d'expédition de réduire leurs prix pour faire face à la concurrence Canadienne victorieuse ont opposé aux expéditeurs une fin de non-recevoir; elles viennent de se raviser et ont décidé de réduire leurs tarifs. Le taux du fret de Fort William à New-York serait réduit à six cents environ.

Par eau, de Fort William à Montréal, il est possible de faire mieux et de transporter le grain à un taux qui, tout en restant rémunérateur pour une Compagnie de navigation, ne pourrait l'être pour une Compagnie de chemins de fer.

Nous pouvons donc en toute confiance rester assurés que nous ne perdrons pas les gains acquis dans le transport des grains par voie du St-Laurent et que ce trafic devra augmenter encore.

Nous récolterons sûrement le fruit des travaux entrepris sur les lacs, canaux et

le fleuve, ainsi que dans le port de Montréal.

La voie du St-Laurent est et restera la route la plus économique pour le transport des grains de l'Ouest et pour cette raison, le transport des grains ne peut nous échapper.

LA LOI DES MEDICAMENTS BREVETES

Sa mise en vigueur

On nous pose cette question dans une lettre:

Que devons-nous faire avec les médicaments brevetés que nous avons actuellement en stock et quand la nouvelle loi des médicaments brevetés sera-t-elle en force?

Cette question est d'un intérêt général aussi, croyons-nous devoir répondre par la voie de notre journal à la demande de renseignements qui nous est adressée.

Nous avons dans le numéro du "Prix Courant" en date du 12 mars, publié un règlement établi par le Gouverneur en Conseil qui fixe au 1er avril prochain, la date de la mise en vigueur de la nouvelle loi des médicaments brevetés.

Pour les médicaments brevetés en la possession des marchands à la date du 1er avril, le même règlement exige qu'à cette date, ces médicaments soient munis d'un timbre spécial apposé par le marchand sur l'enveloppe de chaque bouteille, boîte ou paquet de façon qu'ils ne puissent être ouverts sans briser le timbre.

Ces timbres sont livrés sur demande par le percepteur du revenu de l'intérieur de la division du territoire où le marchand fait ses opérations.

Le prix des timbres est de deux cents par cent timbres.

Tout médicament breveté contenant de la cocaïne ou des dérivés ne peut être mis en vente et, par conséquent, ne devra pas porter le timbre ci-dessus.

Il est donc grandement temps pour les marchands ayant en stock des médicaments brevetés de se conformer au règlement brièvement rappelé ci-dessus et qui a force de loi.

Tout contrevenant est passible d'une amende de cinquante dollars plus les frais.

MM. A. C. Leslie & Co., Limited, envoient à leurs clients une couverture pour livre de téléphone et offrent aux personnes qui en désireraient plusieurs copies de les leur fournir si possible.

Voici la manière d'employer cette couverture: Insérez l'extrémité tournée vers le haut de la broche dans l'oeillet inférieur, puis faites passer la broche au centre du livre du téléphone, et de là dans l'oeillet supérieur en tournant son extrémité vers le haut, de manière à maintenir le livre fermement.

LA FRICTION DANS LES AFFAIRES

Le mécanisme des affaires, quel qu'il soit, s'appuie sur une Compagnie industrielle d'une firme faisant le commerce en gros, ou d'une maison vendant en détail, devrait fonctionner sans à-coup et sans friction, pour arriver aux meilleurs résultats. Ce la est évident par soi-même. Malheureusement, à cause de la faiblesse humaine, et des défauts de tempérament, il existe très peu de grands mécanismes commerciaux qui ne soient pas exposés à une friction causée uniquement par un manque d'harmonie ou de sympathie dans le personnel, dit "Merchants' Review."

Combien il doit être difficile pour le directeur d'une maison de commerce d'obtenir le meilleur travail possible du mécanisme dont il dispose, quand ses subordonnés, au lieu de travailler sincèrement pour le bien de la maison, s'occupent plus de plans destinés à paralyser les efforts d'autres employés. L'homme chargé de la direction de ces employés est souvent ignorant de l'intrigue et de la haine sourde qui se développent devant lui; mais les affaires en ressentent bientôt les effets, bien qu'une inspection méticuleuse de tous les rouages de la machine ne révèle rien de défectueux.

L'harmonie a une grande valeur dans les affaires et un rouage qui ne s'ajuste pas aux autres parties sans friction devrait être sacrifié sans remords, quelque excellent qu'il soit par lui-même. Le développement de l'énergie chez certaines personnes, est généralement accompagné d'une exaltation du tempérament, et quel que soit l'énergie dont le besoin se fait sentir, il est probable que, dans ces circonstances cette énergie coûtera cher.

Il y a aussi la friction produite par le contact avec les gens du dehors, et cette friction a une des plus sérieuses conséquences dans un commerce de détail. C'est aussi le genre de friction le plus fréquent dans un magasin. Certains commis ont constamment des discussions avec les clients, tandis que d'autres, dans le même magasin n'échangent jamais une parole désagréable avec aucun des clients.

Il est très malheureux, mais c'est la vérité, qu'un homme énergique ait généralement un caractère excitable, tandis qu'un homme au caractère égal manque généralement de vivacité ou tout au moins est enclin à rester oisif. L'homme le plus à craindre dans un commerce est le "bluffer" qui tarabuste les autres quand il le peut et courbe l'échine quand il ne le peut pas. Un commis de ce genre sourit toujours au client bien mis et accueille mal le client honnête dont les moyens sont limités.