

gens qui les collectionneront. Mais, au fond, le système des timbres renait sous une autre forme.

La loi, comme nous l'avons déjà dit, permet au commerçant de distribuer ses propres coupons, rachetables par lui et par ses propres moyens, marchandises ou argent et le coupon ou timbre doit porter à sa face sa valeur de rachat.

Les coupons actuellement offerts par une compagnie, sont-ils les coupons des marchands eux-mêmes; sont-ils rachetables chez le marchand qui les émet, soit en argent soit en marchandises tenues par le marchand et portent-ils à leur face leur valeur de rachat? En un mot, les coupons sont-ils absolument ceux que la loi autorise, telle est la question que nous poserons aux commerçants à qui le nouveau plan pourrait être proposé.

Nous avons dit, sur la foi de personnes autorisées, que si le texte de la loi pouvait être torturé pour donner naissance à des projets qui ne seraient pas conformes à l'esprit de la loi abolissant les timbres, il y serait apporté un prompt remède.

Les commerçants n'ont pas à partager leurs profits, ni avec le public ni avec les compagnies qui trafiquent sur des coupons. Ils doivent travailler pour eux-mêmes et garder leurs maigres profits pour assurer leurs vieux jours et laisser un patrimoine à ceux qu'ils laisseront derrière eux.

Le marchand peut et doit juger par lui-même de l'escompte qu'il peut accorder aux clients qui paient au comptant et ne doit pas se le laisser imposer.

LE COMMERCE DES FETES

Il y a dans l'année une époque courte, mais très productive pour les commerçants entrepreneurs. Nous approchons à grands pas de cette époque qui est celle des fêtes de Noël et du Jour de l'An.

Les marchands avisés n'attendent pas au dernier moment pour se préparer; ils savent que c'est celui qui sème qui récolte et que ce n'est pas au moment où les uns récoltent que les autres doivent semer. Ils ont déjà commencé à préparer le sol pour les affaires.

Dans toutes les branches de commerce sans exception le marchand peut vendre davantage en décembre qu'il ne le peut en aucun autre mois de l'année. Dans tout commerce il est des articles qu'on peut ajouter aux marchandises classiques pour les ventes spéciales aux fêtes de fin d'année. Ces articles généralement se vendent à un profit plus élevé que les articles de vente courante; le public lésine moins pour le prix quand il s'agit d'articles superflus que quand il s'agit d'articles de première nécessité ou de grande utilité.

Il faut, en conséquence, pour tirer tout le parti possible de cette époque unique de l'année, avoir un stock approprié au commerce de circonstance.

Il n'est pas trop tôt de s'occuper des marchandises spéciales à ce commerce; il faut donc s'occuper sans retard du choix à faire en tenant compte de la classe des clients qui fréquentent d'habitude le magasin. La variété est à recommander plutôt que la quantité dans un même ordre de marchandises. La variété permet de faire des étalages plus captivants, plus attrayants; elle permet également de renouveler plus souvent l'exposition que le marchand fait dans ses vitrines et de la modifier à son goût et à sa guise.

Il ne faut pas craindre d'exhiber dès maintenant les

marchandises spéciales au commerce des fêtes. L'étalage préparé de bonne heure n'amènera peut-être pas au magasin, avant les fêtes, beaucoup plus d'acheteurs que de coutume, mais il sera une annonce pour votre maison. De plus, les ventes occasionnelles faites avant la saison proprement dite seront autant de ventes supplémentaires qui donneront aux acheteurs l'habitude de venir à votre magasin pour le moment des fêtes et aussi, si vous le voulez bien, pour l'avenir.

Annoncez vos marchandises des fêtes, faites connaître à vos clients que vous avez un stock de marchandises pour les fêtes et, au lieu d'aller de magasin en magasin chercher ailleurs des articles de circonstance, ils les achèteront chez vous.

Préparez-vous, si vous voulez bien faire.

LES COMPAGNIES INCORPORÉES

Les pouvoirs des provinces.

Le gouvernement fédéral a adressé au gouvernement provincial de Québec une note lui rappelant qu'en vertu de l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord, il appartient au gouvernement fédéral seul d'accorder aux compagnies incorporées le droit d'opérer dans plusieurs ou toutes les provinces du Canada. Les parlements des provinces peuvent accorder aux compagnies incorporées le droit d'opérer dans les provinces de leur ressort exclusivement.

Il appert qu'à la dernière session du Parlement de Québec une bonne douzaine de compagnies de trust, d'assurance et de placements ont obtenu une charte d'incorporation leur permettant d'opérer en dehors de la province de Québec. Ces chartes devront être amendées; au cas contraire, elles seront désavouées.

Si quelque chose peut consoler nos législateurs d'avoir empiété sur les droits du gouvernement fédéral, ils trouveront cette consolation en apprenant que le parlement d'Ontario a commis la même erreur.

N'empêche que, pour des Parlements en grande majorité composés d'avocats, on devrait s'attendre à une connaissance plus approfondie de l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord.

LES TAUX DE L'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Depuis quelques années, depuis surtout l'incendie du Board of Trade, la municipalité de Montréal a beaucoup dépensé pour améliorer ses moyens de protection contre l'incendie. Malgré le perfectionnement et l'augmentation de l'outillage à la disposition du département du feu, les taux d'assurance contre l'incendie ont été à plusieurs reprises surélevés.

Les réclamations, les plaintes contre cette augmentation des taux n'ont pas manqué et ont trouvé un écho au Conseil municipal. Les compagnies d'assurance ne s'en sont pas émuës et ont maintenu leurs taux.

Le Board of Trade a demandé à ces mêmes compagnies les motifs de ces augmentations qui pèsent plus lourdement sur le gros commerce que sur toute autre partie de la population, et particulièrement sur les membres du Board of Trade, dont les entrepôts et magasins sont pour la plupart situés dans ce qu'on est convenu d'appeler le "quartier congestionné." On n'ignore pas que ce quartier paie