

rique des Abattoirs de Montréal, nous reproduisons plus loin, dans ce même numéro, cette étude intéressante. Relativement à la question de savoir si, oui ou non, certains bouchers ont légalement le droit d'abattre eux-mêmes aux Abattoirs de l'Est, maintenant la propriété de MM. D. B. Martin & Co., M. Lacombe constate que ce droit ne repose que sur une entente verbale et, en conséquence, il ne voit pas comment les dits bouchers peuvent faire valoir leurs droits. M. Lacombe rend également compte des démarches faites par lui auprès de MM. D. B. Martin & Co., au sujet de la réclamation de M. Cléophas Desjardins. Selon M. Lacombe, MM. D. B. Martin & Co. ont eu une attitude des plus conciliantes et sont tous disposés à régler à l'amiable avec M. Desjardins.

Sur ces entrefaites, plusieurs des membres demandent au député de Ste-Marie des explications au sujet de la fameuse loi qui porte son nom. M. Lacombe donne très volontiers les renseignements demandés et il résulte de ses déclarations que la portée de la Loi Lacombe est loin d'être comprise non seulement par le public, mais encore par les avocats. M. Lacombe s'offre à fournir à l'avenir aux membres de l'Association des Bouchers, tous les renseignements dont ils pourront avoir besoin au sujet de l'application de cette loi.

Après l'adoption du rapport du trésorier qui démontre une fois de plus l'état de prospérité financière de l'Association, on procède aux élections pour les charges d'officiers à remplir pendant les prochains six mois.

Notons en passant que MM. les Bouchers sont d'une modestie rare. C'est à qui se dérobera aux honneurs; mais finalement, après de nombreux appels au dévouement et à la bonne volonté de chacun, on réussit à élire un excellent bureau de direction composé comme suit :

Président, M. Jean Lamoureux ; 1er Vice-Président, M. Auguste Prévost ; 2ème Vice-Président, M. Narcisse Pageau ; Secrétaire, M. H. Lambert, réélu ; Asst-Secrétaire, M. H. Geoffrion ; Trésorier, M. H. Poitras, réélu pour la vingt-quatrième fois ; Asst-Trésorier, M. Félix St-Onge ; Sec.-Correspondant, L. Beaucaire ; Commissaires-Ordonnateurs, MM. L. Beaupré et C. Desjardins ; Auditeurs, M. J. Dehéault, Max. Lesage et Téléphore Leduc.

Après l'installation des nouveaux officiers, ces derniers remercient leurs confrères de la confiance dont ils ont été honorés.

M. Jean Lamoureux qui a été, comme on le sait, président de l'Association pendant plusieurs termes, expose brièvement son programme. Il saura, avec l'appui de l'Association, remédier aux abus dont souffre le commerce des bouchers. Mais il constate que l'appui de tous les bouchers lui est indispensable et, si cet appui lui est accordé, il ne doute pas que la tâche de conduire l'As-

sociation à la victoire sera comparativement facile.

L'assemblée s'ajourne.

• • •

Voici quelques-uns des points les plus importants du programme que l'Association des Bouchers s'efforcera de mettre à exécution pendant le prochain semestre :

1o.—Les viandes venant de la campagne seront inspectées à leur arrivée dans les limites de la Cité, aux différentes gares de chemin de fer, afin de prévenir la distribution, par des gens trop peu scrupuleux, de viandes malsaines.

2o.—Une distance de cent verges devra être exigée entre chaque étal de boucher afin d'empêcher la concurrence parfois ruineuse pour quelques-uns des Requéran-  
ts et



**M. Jean Lamoureux,**  
Président de l'Association des Bouchers  
de Montréal.

sans aucun profit pour les consommateurs qui perdent souvent en réalité ce qu'ils croient gagner en apparence.

3o.—Les réglemens concernant les colporteurs de fruits et de légumes seront amendés de manière à sauvegarder la population et protéger les Requéran-  
ts contre une concurrence injuste.

4o.—Un réglemant sera passé pour défendre aux expéditeurs de gaver leurs animaux en arrivant sur le marché, en excitant leur appétit d'une manière factice et en leur faisant prendre ainsi une quantité énorme de nourriture et d'eau qui augmente considérablement le poids de l'animal et constitue une perte considérable pour les Requéran-  
ts qui se font ainsi voler sans pouvoir se protéger.

5o.—Des mesures seront prises pour faire respecter d'une manière plus efficace le réglemant concernant le colportage dans les rues et empêcher les cultivateurs de distribuer des viandes non inspectées causant par là un dommage aux bouchers qui paient des taxes et des licences.

## AU SUJET DES EMPRUNTS

Ne demandez pas à votre banque de prêter de l'argent, à moins que vous soyez sûr de pouvoir obtenir ce prêt. Évaluez d'abord votre crédit. L'homme d'affaires sait toujours jusqu'à quel point il peut compter sur sa banque et sa banque sait jusqu'à quel point elle peut se fier à lui. Il est clair que si votre emprunt est un emprunt collatéral, la chose est différente, et la question réside dans la valeur de la partie collatérale et dans la volonté du banquier à faire ce que vous lui demandez. Mais l'emprunt pour votre convenance personnelle est une chose entièrement différente. Pour chaque dollar de son propre capital, la banque en prête probablement cinq appartenant aux déposants, et vous pouvez être sûr que chaque transaction sera faite avec soin et prudence, dit "New-York Commercial".

Votre crédit doit être établi. Vous pouvez l'avoir déjà fait par de longues relations avec la banque, surtout si depuis longtemps vous y avez déposé de l'argent. Comme base de crédit, on se fie souvent à l'état financier, dûment vérifié, accompagné de références satisfaisantes. On se fie également aux renseignements donnés par les agences de renseignements commerciaux ; enfin, le banquier exerce une surveillance au point de vue de la moralité de l'emprunteur et distingue les bons clients des mauvais.

Si vous avez droit à un prêt, il est probable que vous l'obtiendrez ; mais, à moins que vous ne soyez très bien connu, le prêt ne vous sera fait qu'après informations prises. Les banques prudentes, animées d'un esprit conservateur, ne font pas autrement les affaires. Votre crédit doit être bien établi.

## LE TACT EN AFFAIRES EST NÉCESSAIRE AU VENDEUR

Le monde des affaires est divisé en deux grandes parties : les acheteurs et les vendeurs. Peu importe comment ces deux camps ont été modifiés ou se sont combinés, cette division est la base qui règle toute activité commerciale. La tâche de l'acheteur est la plus aisée et la plus simple des deux. Pour être acheteur, il faut simplement avoir une connaissance des marchandises qui doivent être achetées et une compréhension des conditions du marché, de manière à ne pas acheter moins ou plus qu'il ne faut.

Mais vendre—quel que soit l'homme qui accomplisse cette tâche, solliciteur, voyageur de commerce, agent ou toute autre personne—voilà la difficulté. Le succès remporté dans la vente de toute espèce de marchandise dépend de deux facteurs : le tact du vendeur en affaires et le mérite de la marchandise vendue. Il peut sembler que l'on agit à tort en plaçant le