

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

du Commerce, de la Finance, de l'Industrie
de la Propriété foncière et des Assurances.

Bureau: No. 32, rue Saint-Gabriel, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an \$2.00
Canada et Etats-Unis 1.50
France fr. 12.50

Publié par

LA SOCIÉTÉ DE PUBLICATION COMMERCIALE.
J. MONIER, Directeur.
Téléphone Bell No 2602.
Téléphone Federal No. 708.

MONTREAL, 30 MAI 1890

ACTUALITES

Nous lisons dans *Le Journal des Chambres de Commerce*, organe officiel des Chambres de Commerce et d'industrie de France:

En raison de l'intérêt croissant qui s'attache à l'émigration au Canada et aux questions connexes, nous avons prié M. Léon de Tinsseau, publiciste bien connu, l'un de nos collaborateurs, de se rendre en Amérique et de voir par lui-même l'état présent du commerce de l'agriculture et de l'industrie de cette région.

M. de Tinsseau poussera son exploration jusqu'à Vancouver et gagnera de ce point le Japon par la ligne de paquebots nouvellement établie. Son départ aura lieu du Havre le 17 mai.

M. de Tinsseau ont quelques uns des ouvrages sont connus au Canada entr'autres "La MEILLEURE PART," très jolie nouvelle, sera bien accueillie, nous en sommes certains, par tous nos compatriotes.

En mai, on moissonne le blé en Asie Centrale, en Perse, Asie Mineure, Algérie, Syrie, au Maroc, en Floride, en Chine et au Japon.

Puis en juin, moisson dans les pays suivants: Etats-Unis du Sud, Espagne, Portugal, Italie, Hongrie, Turquie, Roumélie, Russie Méridionale, Etats Danubiens, Midi de la France, Grèce, Sicile, dans quelques états des Etats-Unis de l'Amérique du Nord, entre autres dans le Kentucky, le Kansas et le Colorado et la Californie.

Le Dominion Illustrated News est certainement le meilleur journal illustré qui ait jamais été publié à Montréal. Les amis de l'art, ceux qui veulent encourager les efforts que l'on fait pour produire quelque chose de bien et de beau, ne devraient pas manquer de suivre attentivement cette publication dont l'abonnement est à la portée de tout le monde.

Le dernier numéro de la REVUE FRANÇAISE nous donne un véritable régal littéraire. avec le premier acte du grand drame de Henri de Bornier, *Mahomet*, qui vient de mettre en émoi, non seulement, le monde artistique, mais les diplomates de France et de Turquie. Les numéros suivants compléteront cette œuvre magistrale; nous les attendons avec impatience.

Le nom de Zola ne devra faire froncer le sourcil de personne. La nouvelle *L'amour sous les toits* est une délicieuse et fraîche étude de mœurs parisiennes, écrite sans doute pour faire regretter que l'artiste qui peut ainsi manier sa plu-

me nous défende quelquefois d'admirer son talent.

En suivant avec attention les portraits littéraires de la REVUE FRANÇAISE, les lecteurs américains seront bientôt à même de choisir eux-mêmes leur lecture avec connaissance de cause.

La Justice par E. M. de Vogüé, dans un style parfaitement académique, est une belle et bonne histoire, qui laisse le lecteur peut-être légèrement pensif, mais certainement avec un peu d'indulgence au cœur pour des fautes les malheureux-

Les abonnés partant à la campagne recevront régulièrement la REVUE en envoyant leur nouvelle adresse au bureau du journal, 39 West 14th street, New York.

Abonnements un an..... \$4.00
Le numéro..... 0,35

PERTES.

Vous avez tous lu l'article de la semaine dernière: "Qu'est-ce que c'est que le bénéfice?" Un correspondant du *Grocer* de Toronto écrit à ce sujet: "Il me paraît que beaucoup de marchands ne savent pas ce que c'est que la perte. Je veux dire ceci: Vous ne savez pas combien vous perdez par année en ne vous tenant pas assez au courant et en n'achetant pas au plus bas prix du marché. Vous ferez de grands efforts pour vendre pour une piastre de sucre et vous négligerez la vente de deux onces d'épices. Qu'est-ce qui donne le plus de profit? Comme quelques personnes en dehors du commerce pourrait lire ceci, je vous laisse la réponse à faire. Est-ce bénéfice que d'accepter \$2.75 lorsque la facture est de \$2.71? J'ai vu souvent les marchands faire cela. S'il manque deux ou trois cents à un client pour payer sa facture portez la balance à son débit. Vous ne pouvez pas lui en faire la remise, car c'est une perte pour vous. Il faut que vous étudiez aussi ce que c'est que la perte. Il y a bien des choses à dire là dessus, mais l'espace à ma disposition est bien court cette semaine, j'y reviendrai dans quelque temps. C'est de la perte que de payer pour une annonce dont la matière n'est pas changée de temps en temps. On la lit deux ou trois fois puis on se lasse de lire la même chose toutes les semaines. Je vois qu'il y a des marchands qui annoncent encore des marchandises pour les fêtes, je suppose que leur commerce n'a pas été brillant ce printemps; mais est-il prudent de faire savoir à vos clients que vous avez du vieux stock sur les bras? (Signé) HE K."

Le conseil donné par Heck à propos du change mérite toute votre considération, chez beaucoup de marchands, c'est une coutume de longue date et qui serait peut être difficile à changer tout d'un coup. Pour se rendre compte cependant, de ce que le marchand perd de cette manière, nous conseillerions de faire, pour la forme, ce que Heck propose, charger à quelque client les quelques cents de change dont on lui a fait remise, afin que lors de l'inventaire, on sache ce que l'on aurait économisé en demandant le paiement intégral. Un épicier, par exemple, pourrait choisir, un ou deux clients parmi sa clientèle payant

comptant ou à la fin de chaque semaine, et il verrait qu'il perd de la sorte, pour peu qu'il ait une clientèle tant soit peu nombreuse, plusieurs centaines de piastres qui figureraient avec grand avantage du côté, des profits lors de l'inventaire.

ASSOCIATION DES ÉPICIERIS

L'Association des épiciers de Montréal a nommé un comité chargé de réviser sa constitution; pour aider aux travaux de ce comité, nous publions ci-dessous la constitution de l'association de Toronto que nous trouvons dans le *Grocer* du 25 avril:

CONSTITUTION

Article I.—Nom. Cette association s'appelle "L'Association des épiciers détailliers de Toronto."

Article II.—But. L'association a pour but de promouvoir les intérêts du commerce des épiciers et, partant, les intérêts des membres.

Article III.—Membres Sec. 1. Les épiciers détailliers sont seuls admis à faire partie de l'association. Sec. 2. Il n'y a pas de membres honoraires.

Article IV.—Souscription. La souscription annuelle est de \$2.00, payable semi-annuellement, d'avance.

Article V.—Admission. Toute personne qualifiée peut devenir membre de l'association, sur proposition faite à une assemblée régulière, dont avis aura été donné à l'assemblée régulière précédente.

Article VI.—Officiers. Les officiers de l'association sont le président, le vice président, le secrétaire-archiviste, le secrétaire-financier, le trésorier, et quatre autres directeurs, qui, avec les officiers, forment le comité exécutif.

Article VII.—Devoirs du président. Le président doit présider à toutes les assemblées de l'association, excepté quand il a à discuter quelque question; maintenir l'ordre et le decorum; signer les chèques qui doivent aussi être contre-signés par le trésorier, et convoquer des assemblées spéciales sur la demande par écrit de dix membres de l'association.

Article VIII.—Devoirs du secrétaire-archiviste. Le secrétaire-archiviste doit garder rapport des procédures de chaque assemblée, faire la correspondance de l'association, donner aux membres avis des assemblées spéciales et remplir toute autre charge que pourrait lui donner l'association.

Article IX.—Devoirs du secrétaire-financier. Le secrétaire-financier doit tenir correctement les comptes entre l'association et ses membres, entrer et percevoir toutes les redevances et, à la fin de chaque assemblée, faire remise au trésorier de tous les argents reçus.

Article X.—Devoirs du trésorier. Le trésorier recevra tous argents du secrétaire-financier et les déposera, dans les trois jours, dans une banque incorporée, au nom de l'association, et paiera, tous mandats à lui adressés par l'association.

Article XI.—Devoirs du portier. Le portier aura soin de la porte et laissera entrer les membres de l'association seulement, hormis le cas d'une permission de l'association.

Article XII.—Election des offi-

ciers. Sec. 1.—L'élection des officiers se fait par nomination et par vote au scrutin, et elle aura lieu à la première assemblée régulière, chaque année.

Sec. 2.—Toute charge pourra être déclarée vacante par proposition de l'association, quand, l'officier qui la remplissait aura été absent trois assemblées régulières consécutives sans en donner de raison satisfaisante.

Article XIII.—Quorams. Sec. 1.—Onze membres forment un quorum de l'association.

Sec. 2.—Cinq membres forment un quorum du comité exécutif.

Article XIV.—Heure d'assemblée.

Sec. 1.—L'heure d'ouvrir chaque assemblée régulière sera 8 p.m.

Sec. 2.—Les assemblées régulières auront lieu le deuxième lundi de chaque mois.

Article XV.—Ordre du jour. Le président ouvrira la séance en prenant le fauteuil, et l'on procédera dans l'ordre suivant:

1. Lecture et adoption du procès verbal de la dernière séance.

2. Appel des officiers.

3. Propositions dont avis a été donné.

4. Admission des nouveaux membres.

5. Rapport des officiers ou des comités.

6. Nomination et élection des officiers.

7. Affaires non terminées.

8. Nouvelles questions.

9. Remarques dans l'intérêt de l'association.

10. Ajournement.

Article XVI.—Tout membre qui se rend indigne d'appartenir à cette société, ou qui compromettra gravement l'honneur et la bonne réputation de l'association, sera suspendu ou expulsé, selon que la majorité des membres présents à une assemblée régulière le décideront; le dit membre devant être sommé de comparaître et de se défendre de l'accusation.

Article XVII.—Les membres qui veulent se retirer de l'association doivent en donner avis au moins un mois d'avance, et ils seront responsables de toutes dettes contractées jusqu'à la date de tel avis.

Article XVIII.—Cette association existera tant que vingt de ses membres adhéreront à sa constitution et à ses règlements et resteront sur la liste de ses membres; et les dits membres pourront légalement, selon qu'ils le croiront bon, disposer des fonds de la société.

Article XIX.—Les règles de la procédure parlementaire gouverneront les assemblées de l'association.

Article XX.—Il faudra donner un avis un mois d'avance pour annuler ou amender une clause de ces règlements, et cette proposition devra avoir une majorité des deux-tiers des membres présents et ayant droit de vote.

CONSEILS AUX MARCHANDS

Le manque d'habileté pratique si essentielle à la conduite vraiment systématique et profitable des affaires est, dans bien des circonstances, une cause de faillite. Le jeune marchand devrait reporter toute son attention sur ce point si important, que l'on peut considérer comme la base du succès. L'expérience, il est vrai, offre un