

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie, de la Propriété Foncière et des Assurances

VOL. XXII

MONTREAL, VENDREDI, 22 JUILLET 1898

No 21

2258 Moyenne de notre Tirage 2258 Pour 1897

BONS POSTAUX

Dans quelques jours le département des Postes mettra à la disposition du public des bons postaux. Nous avons déjà annoncé cette création nouvelle au Canada, dès que le projet a été mis à l'étude. Mais les facilités d'envoi d'argent qu'amènera ce système attirera forcément l'attention du commerce, c'est pourquoi nous croyons devoir y revenir. Les bons seront de seize dénominations différentes variant de 20 cents à \$5.00. Ils seront valables pour trois mois de leur date, laquelle sera apposée par le bureau de poste d'émission au moment de la livraison aux particuliers. La commission prélevée au profit du gouvernement pour ces bons est moins élevée que celle fixée pour les mandats-poste ordinaires. Ainsi, le taux sera de 2 cents pour les bons de 20 cents à \$2.50 et de 3 cents pour ceux au-dessus de \$2.50 jusqu'à \$5.00.

CANADA ET ETATS-UNIS

C'est un fait intéressant et suggestif, et qui n'est pas généralement compris, peut-être, dit un journal de commerce de Chicago, que le Dominion du Canada est le plus fort acheteur étranger de marchandises américaines, proportionnellement à sa population.

Les Etats-Unis ont vendu, l'an dernier, au Canada pour \$65,000,000 de marchandises, soit \$13.50 par tête pour le chiffre de la population

Même en Angleterre, les Etats-Unis vendent dans une proportion moindre par tête; et à Mexico, seulement \$1.86 par tête.

Les dernières statistiques fournies par le bureau des statistiques des Etats-Unis nous donnent les chiffres suivants :

Commerce entre les Etats-Unis et le Canada pendant les années fiscales

1893-1897

	Importations	Exportations
1893.....	\$37,777,463	\$46,794,331
1894.....	36,790,916	56,664,094
1895.....	36,574,327	52,854,769
1896.....	40,787,565	59,687,921
1897.....	40,309,371	64,928,821

Ainsi, tandis que les importations du Canada par les Etats-Unis ont augmenté de 6.7 pour cent en quatre ans, les exportations américaines au Canada montrent l'extraordinaire augmentation de 38.7 pour cent.

Pendant la même période, les exportations de l'Angleterre au Canada ont diminué de 23.5 pour cent.

Dans ces circonstances, il n'y a rien d'étonnant à ce que le tarif préférentiel octroyé par M. Laurier, par lequel les marchandises d'Angleterre et de ses colonies, bénéficient d'une réduction de droits de 25 p.c. ait été accueilli avec enthousiasme par les anglais.

Il est probable que ce tarif préférentiel aura pour effet d'enrayer le rapide développement du commerce d'exportation des Etats-Unis au Canada.

Le "Buffalo Commercial" examinant la situation, dit qu'elle requiert la reprise de la question d'un traité de réciprocité avec le Dominion, et que l'esprit de cordialité et de bonne entente qui marque actuellement les relations des peuples de langue anglaise semble promettre un traitement loyal et franc de la question si elle arrive à l'ordre du jour.

DE L'EXACTITUDE EN AFFAIRES

Nous passions, il y a quelques jours sur une rue très fréquentée par les ouvriers se rendant à leur travail et nous avons remarqué deux magasins de tabac, assez voisins

l'un de l'autre dont l'un était ouvert et l'autre fermé. Un certain nombre d'ouvriers tentèrent vainement de pénétrer dans ce dernier, quelques-uns rebroussèrent chemin pour faire leur petite provision, d'autres continuèrent leur route pour, sans doute, acheter chez un autre marchand plus éloigné le tabac nécessaire à la consommation du jour.

Le marchand peu matinal avait perdu quelques ventes et peut-être aussi quelques clients, tandis que son voisin avait bénéficié de son exactitude à ouvrir son magasin avant l'heure du passage des ouvriers.

Un marchand doit être exact en tout et toujours; l'exactitude est pour lui un élément de succès et de prospérité. Il faut que sa clientèle puisse compter sur lui, autrement elle l'abandonne.

Un jour, le client d'un cordonnier commanda à ce dernier une paire de chaussures. Le cordonnier s'engagea à les livrer à jour et à heure fixes; ne recevant pas ses chaussures le client retourna à la boutique de son fournisseur qui s'excusa du retard et lui promit de faire prompte livraison; la promesse ne fut pas tenue et le client n'eût ses chaussures que le jour même et quelques heures avant qu'il dût assister à un bal. Il ne put donc écraser ses chaussures avant la cérémonie et dut passer une nuit dans une paire d'étaux et souffrir d'atroces souffrances. Notre cordonnier perdit du coup un bon client qui, soyez-en certain, ne lui fit pas une bonne réclame auprès de ses amis.

Il vaut mieux refuser un ordre que de perdre un client. Si donc un marchand sait qu'il ne pourra livrer au jour ou à l'heure convenus il est préférable de ne pas accepter la commande en faisant valoir de