

vous qui devez commander, et former une association générale pour la province de Québec, et je suis certain que tous s'y joindront, alors nous pourrons commander et compter pour quelque chose.

Espérant, Messieurs, avoir votre appui dans cette entreprise qui, je n'en ai aucun doute, méritera votre approbation.

Je demeure, Messieurs,

Votre tout dévoué et  
obéissant serviteur,

UN ABONNÉ.

## RENSEIGNEZ-VOUS

Il est vraiment pénible d'avoir à constater combien certains marchands sont négligents et, disons le mot, paresseux. Car c'est de la paresse évidemment que de ne pas se tenir au courant des choses concernant son propre genre de commerce. Que de pertes subies et que de bénéfices non réalisés par des marchands qui n'ont pas voulu se donner la peine de lire quelques lignes.

Les journaux commerciaux ont été créés à leur usage; ils ne s'y abonnent pas ou s'ils s'y abonnent, c'est souvent pour ne pas les lire.

Il est à peine croyable qu'à la date à laquelle nous sommes maintenant, il y ait des marchands qui demandent à leurs fournisseurs des raisins de Valence fine off Stalk à 4, et 5c. la lb., cependant le fait est exact, bien que le prix ait été porté à 6½c. au mois de novembre et à 7c. depuis.

Ainsi, voilà des marchands qui, faute de s'être tenus au courant des prix du marché, ont vendu, pendant trois mois durant, leur approvisionnement de raisins de Valence, comme si le stock qu'ils avaient en mains n'avait pas acquis une plus grande valeur; en un mot, ils n'ont pas bénéficié de la hausse, ce qui revient encore à dire qu'ils ont per-

du de 2 à 3c par lb sur le prix auquel ils auraient pu et auraient dû vendre s'ils avaient veillé à leurs affaires.

Pour combien d'autres articles peuvent-ils s'adresser le même reproche, nous l'ignorons, et eux-mêmes ne le savent certainement pas: Il est à présumer qu'ils ont agi de même façon à l'égard de bon nombre d'articles, puisque depuis quelques mois tout est à la hausse.

Ainsi, dans deux numéros au moins du PRIX COURANT nous avons parlé de la hausse des prix sur les balais; nous avons bien expliqué la situation et cependant une des plus fortes maisons de gros nous dit qu'il existe encore dans sa clientèle des marchands détaillants qui passent des ordres pour des balais à vendre de 10 à 11c la pièce à leur clients.

Pourtant, il n'est pas un de ces marchands qui devrait ignorer aujourd'hui que, ce qui pouvait s'acheter dans le gros, au printemps dernier, à \$1.00 la douzaine, ne pourrait s'obtenir à moins de \$2.00 et peut-être, même de \$2 25 aujourd'hui, si toutefois les manufacturiers avaient cette qualité de balais.

Dans notre numéro du 9 février nous disions à ce sujet :

Les balais sont cotés à une hausse de 15 à 20 p. c. et les manufacturiers, par suite de la rareté de la matière première peuvent difficilement remplir les ordres. Les qualités inférieures ne se vendent pas à moins de \$2.00 et encore n'en trouve-t-on pas pour le moment; on ne peut guère se procurer que les balais qui se vendent de \$2.70 à \$4.00.

En dehors des pertes pécuniaires qu'occasionne au marchand son ignorance des variations de prix des marchandises de son commerce, il y a encore ce fait qu'il passe, aux yeux de ses fournisseurs, pour ce qu'il est réellement un négligent qui fait du commerce sans intelligence, sans réflexion et sans calcul.

Mauvaise note pour un marchand qui a besoin de crédit.