

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES

(The Trades Publishing Co.)

25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL

TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT	MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.00	PAR AN.
	CANADA ET ETATS-UNIS - 1.50	
	UNION POSTALE - - - - - FRS 15.00	

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir de tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable au pair à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de : "LE PRIX COURANT"

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements. Adressez toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

LA BANQUE DE MONTREAL

Nous publions d'autre part le compte-rendu de la 87^e assemblée annuelle de cette banque.

Nous avons déjà parlé dans un précédent numéro des résultats financiers de l'année écoulée de cette banque, résultats très satisfaisants quand on considère, comme le font remarquer le gérant-général et le vice-président, que les taux d'intérêt de l'argent ont diminué d'une façon notable et que les banques, par suite de la concurrence, font payer moins cher leurs services qu'elles ne le faisaient autrefois.

Il faut aujourd'hui, pour obtenir aux actionnaires des dividendes satisfaisants, faire un beaucoup plus gros volume d'affaires qu'il ne le fallait dans le passé; il faut aussi plus de prudence extrême à l'égard des crédits.

La Banque de Montréal, après avoir payé son dividende habituel de 10 p. c., a ajouté une somme de \$209,207.95 au crédit reporté du compte de Profits et Pertes qui s'élève, au commencement du nouvel exercice, à un total de \$583,196.01, représentant 4 1-6 du capital, au lieu de \$373,988.06 au début de l'exercice précédent.

Il est visible que, malgré les causes insurmontables qui tendent à faire baisser les profits des institutions financières, la Banque de Montréal a tous les éléments voulus pour faire produire aux immenses capitaux dont elle dispose tout ce qu'ils sont capables de donner au profit des actionnaires.

On lira, comme toujours d'ailleurs, avec un très grand intérêt les remarques du gérant-général, M. E. S. Clouston, et du vice-président, M. George A. Drummond. Elles contiennent non seulement une revue commerciale à date; mais, aussi, elles nous font assister au développement et aux progrès économiques du pays en ces dernières années tout en nous indiquant les bril-

lantes perspectives que l'avenir réserve au Canada.

L'immensité du pays et de ses ressources sont choses qu'il est bon de mettre souvent devant les yeux des commerçants et des industriels. Rien n'est plus propre à leur inspirer confiance, à légitimer leurs ambitions, à les pousser au travail et à la récompense qui en est le fruit, que de leur faire souvenir des destinées réservées à ceux qui prendront part au développement d'une contrée immense, fertile et riche comme le Canada.

JE PRENDS LE TRAIN!

"J'aimerais bien voir le reste de vos marchandises, mais je n'ai pas le temps; il faut que je prenne le train à six heures". Telles sont les paroles que disent trop souvent les détailliers qui visitent une grande ville commerciale. Par exemple, un de ces messieurs, a pris le train à cent milles d'ici ou plus, il a payé ses billets de chemin de fer, et il va avoir à régler ses notes d'hôtel. S'il passait encore une nuit à Montréal, il ne lui en coûterait que quelques dollars de plus, et il aurait le temps de placer des commandes en marchandises qui lui sont réellement nécessaires. Cependant, il semble qu'il ne peut se résoudre à suivre cette ligne de conduite.

On dirait que quelque chose le chasse vers ses pénates. Evidemment, cet homme a souci de ses affaires—il pense que ça ne va pas tout à fait bien dans son magasin; peut-être aussi son logis lui apparaît-il sous de riantes couleurs.

Quoi qu'il en soit, il se laisse conduire lui et ses affaires par une montre, et un horaire de chemin de fer, sans écouter le moins du monde les sages conseils du sens-commun.

Notre détaillier retourne donc chez lui, et remet à plus tard la commande qu'il devait donner. Souvent il la retarde, jusqu'à ce qu'il ne lui soit plus

possible d'avoir les marchandises dont il a besoin. Pourquoi donc, ce marchand, ne passe-t-il pas un ou deux jours de plus sur le marché, afin de profiter de tout l'utilité que peut offrir son voyage?

Pour montrer comment certains marchands considèrent les stocks de gros, et comment ils pensent avoir agi judicieusement envers eux-mêmes, et envers leurs affaires; nous citons le cas d'un détaillier, qui, récemment, faisait remarquer, non sans fierté, dit le "Dry Goods Economist", qu'il avait passé deux jours à New-York et inspecté le stock de cinquante maisons. Il avait inspecté ces stocks, mais les avait-il vus?

Le marché de Montréal est également considérable; pourquoi, ne lui rendrait-on pas justice, ainsi qu'à soi-même, lorsqu'on le visite?

LE COMMERCE DES FETES

Il y a des gens qui ne sont jamais pressés. Pour eux se préparer à un événement qui ne doit se produire que dans quelques jours ou dans quelques semaines, est un ennui, un tracassant dont on s'occupera demain ... ou un autre jour.

A quoi bon se casser la tête au sujet des affaires futures? C'est bien assés de s'occuper des affaires courantes.

Généralement ceux qui raisonnent ainsi arrivent en retard, toujours trop tard. Ils sèment alors ce que les autres ont récolté.

N'agissez pas comme ceux qui remettent au lendemain ce qu'ils peuvent faire la veille; faites les choses à temps ou mieux faites-les plus tôt, avant le temps, vous serez ainsi certains qu'elles seront faites.

Le commerce des fêtes demande de longues préparations, de la réflexion, de la méthode. Nous touchons à l'époque de la moisson abondante pour le marchand-détaillier; il ne faut donc