

**LE PRIX COURANT**

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 99, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS:

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

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.  
F. E. FONTAINÉ, Gérant.

2802.  
Fédéral 708.

**Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.**

MONTRÉAL, 31 DECEMBRE 1891

**BONNE ANNEE**

A tous nos fidèles lecteurs, à tous ces amis qui trouvent chaque semaine, dans leur vie si occupée, une heure pour lire les quelques lignes que nous avons écrites à leur intention, nous souhaitons; de grand cœur une bonne nouvelle année, un succès complet dans leurs entreprises, et une bonne balance du bon côté de la feuille du bilan de fin d'année, en Décembre prochain. Que la Providence écarte de leur route les huissiers, les syndics, les protets et les demande de cession et que, au contraire, une fortune honnêtement gagnée vienne bientôt récompenser leurs travaux. Bonne Année!

**Résolutions pour 1892.**

En commençant l'année 1892, un confrère conseille aux détailliers de prendre les résolutions suivantes:

Faire un bon nettoyage dans le magasin, après les fêtes.

Faire un effort sérieux pour diminuer les crédits.

Ne pas nous laisser gagner à acheter des marchandises dont nous n'avons pas réellement besoin.

Ne pas commander de nouveau des marchandises dont le bon marché est le seul mérite.

Ne pas essayer de couper les prix autant que nos voisins.

Collecter plus promptement qu'auparavant

Faire l'inventaire au moins deux fois par année et nettoyer le magasin de tous les rossignols.

Dire franchement notre position à nos créanciers de temps à autre.

Obliger nos commis à être polis envers la clientèle.

Traiter convenablement nos employés, sous le rapport du travail et du salaire.

Ne jamais nous engager dans aucune spéculation étrangère à notre commerce.

Défense aux commis de faire de fausses représentations sur la qualité des marchandises.

Ne pas essayer de faire plus d'affaires que notre capital ne permet.

Ne jamais cautionner

sonne, ni endosser des billets complaisance.

Annoncer dans le journal de la localité.

Tenir nos stocks convenablement assurés.

Ne pas dépenser plus que nos revenus.

Lire avec soin notre *Prix-Courant* et mettre à profit les idées nouvelles que nous y trouverons.

**L'Épicerie est-elle un commerce profitable?**

On rencontre fréquemment des épiciers qui jurent que s'ils pouvaient trouver un autre emploi convenable, ils auraient bien vite envoyé l'épicerie à tous les diables. "C'est le commerce le plus ingrat qu'on puisse trouver. L'épicerie doit être ouverte depuis cinq heures du matin jusqu'à dix heures du soir, pendant la semaine et jusqu'à minuit le samedi et la veille des fêtes. Il est matériellement impossible, au moins dans les faubourgs, de ne pas faire de crédit, et les mauvais crédits mangent le plus souvent tout le bénéfice qu'on peut faire. La compétition est si forte qu'on est obligé de vendre au prix coûtant des articles de consommation journalière, comme le sucre, par exemple. Et tandis que les autres commerces n'ont à payer qu'une taxe d'affaires ordinaire, l'épicerie, avec la vente des liqueurs, paie une énorme taxe de licence au gouvernement. Nous ne travaillons, en réalité, que pour la ville et le gouvernement. C'est à peine si nous pouvons élever nos familles et élever nos enfants."

Il y a du vrai dans ces récriminations, mais il y a aussi de l'exagération. Quant aux taxes, aux licences et autres charges exorbitantes qui pèsent sur l'épicerie, nous admettons qu'elles sont très exagérées et nous en faisons un reproche aux épiciers eux-mêmes. Ils sont nombreux, influents dans leurs quartiers respectifs; leur opinion a d'autant plus de poids qu'il y a de voteurs inscrits dans leurs livres. En un mot, ils ont pour eux la force et l'influence et ils se laissent taxer et piller par tout le monde. Et tout cela, non pas parce qu'ils ne sont pas prêts individuellement, à faire le nécessaire, mais parce qu'ils restent isolés, ne savent pas travailler ensemble et s'unir pour parler aux autorités au nom de tous les épiciers. L'année dernière, l'augmentation des licences a causé un certain mouvement; environ deux cents épiciers se sont fait admettre membres de l'Association, mais trop tard pour pouvoir influencer la législature. Un grand nombre d'autres qui sont allés aux assemblées sont partis sans se faire admettre, soit sous le prétexte de voir ce que l'association pouvait faire, soit sous celui que les membres de l'association n'avaient pas l'air de s'occuper assez activement de la question. Lorsqu'il s'est agi d'envoyer une députation à Québec pour protester contre l'augmentation des licences, l'association comptait à peine cent membres. Après

que l'augmentation eut été votée et fut devenue loi, le nombre des membres a augmenté d'environ deux cents, mais il n'était plus temps de faire changer la loi; on ne pouvait que chercher à en atténuer les effets.

Les événements politiques ont produit depuis un changement de ministère et une dissolution des chambres. Voilà, par conséquent,

l'occasion la plus propice pour les épiciers de se servir de leur influence électorale pour améliorer leur position. Que tous ceux qui prennent des licences se fassent admettre membre de l'association; que tous ensemble, ils prennent la résolution de n'appuyer que les candidats qui s'engageront à leur faire rendre justice et ils verront le poids que sept ou huit cents épiciers peuvent avoir dans la balance électorale.

Mais à part ces charges qui ne sont pas inhérentes au commerce d'épicerie et qui peuvent être considérablement amoindries par un effort d'ensemble des épiciers, le commerce en lui-même peut devenir profitable tout aussi bien qu'un autre.

La preuve, c'est qu'il y a des épiciers qui réussissent à faire fortune. Quel est leur secret? Tout simplement qu'ils s'occupent de leur commerce. Ils se lèvent matin et se couchent tard, c'est vrai, mais ça leur profite et ils se reposent plus tard. Lorsque la besogne peut être faite par le patron seul, ils ne prennent pas de commis et se contentent d'un petit garçon qui fait son apprentissage en livrant les marchandises et en aidant au comptoir. Ils ont cheval et voiture, lorsque la clientèle l'exige, mais un bon cheval de service, qu'ils laissent reposer le dimanche après une semaine de dur labeur et qui leur dure longtemps. Ils n'ont pas de chevaux trotteurs, ne suivent pas les courses, ne font pas de longues promenades le dimanche pour faire admirer leur attelage, car ceux qui font ces choses ruinent, en moyenne, un cheval par année, perdent leur temps, leur argent et leur clientèle, tandis que les commis, laissés seuls au magasin, gaspillent la marchandise.

L'épicier qui réussit, ne passe pas la soirée à jouer aux cartes pour de l'argent; il jette un coup d'œil sur ses livres, les met à jour, compte la caisse, met l'ordre dans le magasin, prend note de ce qui manque, voit si tout est en ordre à l'écurie et va se coucher pour être debout frais et dispos à la première heure le lendemain.

Celui qui fait toutes ces choses, qui exerce une surveillance raisonnable sur ses crédits, qui se fait donner l'escompte sur ses achats et ne se laisse pas entraîner par la compétition à vendre au-dessous du prix coûtant, est sûr de réussir. A ceux qui trouvent que c'est leur faire la vie trop dure, nous répondrons que, dans aucun commerce, dans aucun métier, dans aucune profession, on ne peut réussir sans ces trois conditions: travail, assiduité et économie.

**LA SITUATION DES BANQUES**

Le mouvement des récoltes qui avait donné de l'activité à la circulation des banques en octobre, paraît s'être arrêté dès le commencement de Novembre, car le chiffre des billets en circulation à la fin de novembre n'accuse qu'une augmentation insignifiante sur le mois précédent. Les dépôts du public continuent à augmenter, le montant total atteignant au 30 Novembre, la somme de \$149,700,000, soit plus du double du capital actions de toutes nos banques, et près de 80 p. c. du montant des escomptes. Aussi n'est-il pas étonnant que les banques cherchent à placer à l'étranger leur surplus de fonds; comme nous voyons qu'elles l'ont fait, profitant de la cherté des fonds temporairement à New-York, pour y placer \$1,500,000 de capitaux canadiens. Elles y ont même envoyé de l'or diminuant leur réserve métallique de près de \$500,000

A part le fait que les prêts sur titres ont augmentés de \$600,000 et les prêts aux gouvernements de \$300,000, le reste des chiffres de l'état des banques n'offre que peu d'intérêt.

Sauf bien entendu, le chiffre des escomptes en cours qui, au lieu d'augmenter, comme il aurait dû si les affaires eussent été actives, a diminué de \$800,000. On en conclut que les banques procèdent à la liquidation de leurs comptes d'escompte et refusent les renouvellements qui ne leur paraissent pas présenter les conditions requises. Comme nous constatons que malgré cela, le chiffre des créances en souffrance n'a augmenté que de \$75,000 environ, nous en concluons que la liquidation se fait, enfin de compte, d'une manière assez heureuse et que la situation réelle des banques ne fait que s'améliorer:

Voici le tableau comparatif ordinaire des chiffres fournis par la

*Gazette du Canada:*

	PASSIF	
	Nov. 1891	Oct. 1891
Capital autorisé.....	\$75,758,665	\$75,258,665
Capital versé.....	61,234,202	61,025,204
Réserves.....	23,355,509	23,194,784
Circulation.....	37,430,690	37,182,768
Dépôts des gouvernements.....	5,185,751	4,944,828
Dép. publics remb. à demande.....	60,407,296	58,498,022
Dép. publics remb. après avis.....	89,294,205	88,503,782
Dép. ou prêts d'autres banques garantis.....	72,797	179,396
Dép. ou prêts d'autres banques non garantis.....	2,886,614	2,673,535
Balances dues à d'autres banques au Canada.....	264,577	276,425
Balances dues à d'autres banques à l'étranger.....	166,164	127,898
Balances dues à d'autres banques en Angleterre.....	1,646,770	1,951,954
Autres dettes.....	811,401	180,376
<b>Totaux, passif.....</b>	<b>\$199,166,352</b>	<b>\$194,519,488</b>

	ACTIF	
	Oct.	Nov.
Espèces.....	\$ 6,240,126	\$ 5,783,647
Billets du Dominion	10,461,550	10,104,050
Dépôts en garantie de la circulation..	843,075	843,075
Billets et chèques d'autres banques..	6,932,279	8,195,716
Prêts à d'autres banques en Ca-		