

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 - \$2.50
CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00 PAR AN.
UNION POSTALE - - FRS 20.00

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 arrérages 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.

LE CREDIT ET L'ASSURANCE

L'assurance est reconnue comme un des éléments les plus importants dans la question de l'octroi des crédits. Néanmoins un grand nombre de marchands n'accordent pas à cette question d'assurance la considération qu'elle mérite. Il arrive souvent, quand on interroge un détaillant au sujet de l'assurance de ses marchandises, qu'on découvre qu'il n'est nullement assuré contre l'incendie ou que sa police porte un montant d'assurance bien au-dessous de la valeur de son stock en magasin.

Le marchand de détail devrait comprendre que, quand il achète à crédit sans prendre un montant d'assurance suffisant, il demande à son fournisseur d'assumer un double risque. En premier lieu, le risque ordinaire du crédit et, en second lieu, le risque du feu.

Presque invariablement les marchandises placées dans les entrepôts du marchand de gros sont amplement assurées. Quand des marchandises sont transférées de ces entrepôts au magasin du détaillant, elles devraient également être assurées contre le feu.

Si un marchand néglige d'assurer ses marchandises parce qu'il n'apprécie pas l'importance de la garantie que lui offre l'assurance, son fournisseur peut facilement déduire de ce fait que son débiteur est un commerçant qui manque de méthode dans ses affaires en général. S'il n'a pas recours à l'assurance qui, en affaires, est d'une importance capitale, très naturellement on peut le soupçonner d'accorder un crédit trop libéral à ses clients, de n'apporter qu'une médiocre attention à ses collections et d'acheter avec plus ou moins de prudence. Un marchand qui se néglige sous le rapport de l'assurance, laisse forcément supposer qu'il est négligent sous d'autres rapports.

Les taux élevés des primes dans certaines localités sont donnés comme la raison pour laquelle les marchandises ne sont pas assurées ou le sont pour un montant trop limité. Mais le marchand de-

vrait bien se pénétrer de l'idée que le motif de ces taux élevés est que, dans de telles localités, les feux sont plus fréquents ou plus désastreux que dans des localités mieux protégées.

Les primes d'assurance sont basées sur la qualité du risque. Plus les compagnies d'assurance savent que le risque est grand et plus aussi elles demandent un taux de prime élevé, et nous pourrions en déduire logiquement que plus le risque est grand et plus aussi le marchand a besoin de la protection que lui donne une assurance contre l'incendie. Le marchand qui assume lui-même une partie du risque en n'assurant pas ses marchandises pour leur pleine valeur est comme le disent les Anglais "peenny wise and pound foolish". Agir ainsi, c'est, de la part du marchand, agir injustement envers ceux qui lui accordent du crédit. Par suite, il ne devrait pas être surpris si, à l'occasion on lui refusait absolument crédit jusqu'au jour où il aurait suffisamment assuré ses marchandises.

Le manque de sagesse qui fait que, sous prétexte d'économie, on néglige d'assurer son stock, deviendra apparent qu'un jour de malheur, quand les marchandises seront consumées par le feu et que les fruits du travail et des économies de nombreuses années s'évanouiront en quelques minutes. Si le stock a été convenablement assuré, l'indemnité que paieront les compagnies d'assurance sera suffisante pour que le marchand puisse satisfaire à toutes ses obligations et partir en affaires à nouveau. Dans le cas contraire, tout est perdu pour lui: capital et crédit.

L'assurance est un point qui mérite l'attention la plus sérieuse de la part de tout homme d'affaires. Il devrait avoir pour règle invariable d'être bien assuré dans de bonnes compagnies et de ne jamais laisser périmer ses polices.

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et, vous fait une bonne réputation pour demain.

LES FAILLITES AU CANADA

Les faillites au Canada pendant le premier semestre de 1908, telles que rapportées par R. G. Dunn & Co., ont été de 881, soit de 308 plus nombreuses que pendant le premier semestre de 1907. Le passif des faillis s'est élevé à \$8,335,725 au lieu de \$5,426,433 durant la même période en 1907; d'où augmentation de \$2,909,292 en valeur.

Voici le tableau, par province, du nombre de l'actif et du passif des faillis:

	Nombre	Actif	Passif
Ontario	351	\$2,606,599	\$3,207,120
Quebec	311	2,189,421	3,258,496
Colombie Anglaise	15	231,119	105,070
Nouvelle Ecosse	29	93,478	248,939
Manitoba	43	510,200	483,700
Nouveau Brunswick	19	79,750	144,950
Île du Prince Edouard	4	18,000	85,200
Alberta	79	977,273	711,250
Total	881	\$6,705,849	\$8,335,725
" 1907	573	3,996,624	5,426,433

La revue de Dunn dit à propos des faillites du dernier trimestre: La classification des faillites au Canada, pendant le second trimestre de 1908, fait ressortir un certain nombre de points de comparaison favorables, quant aux montants compris dans les diverses occupations, bien que le nombre des faillites ait été plus grand dans la plupart des cas. Les pertes totales de l'industrie manufacturière sont au nombre de 106, pour une valeur de \$1,364,282, contre 68 faillites similaires l'année dernière, alors que le passif se montait à \$1,176,230. Sept des quinze classes indiquent de plus petites pertes qu'à l'année dernière. La diminution la plus remarquable étant d'environ \$250,000 dans l'industrie du bois, alors qu'une diminution plus ou moins grande est rapportée dans les industries du fer, de la machinerie, de la laine, des chapeaux, des liqueurs et de la poterie.

L'augmentation la plus forte que la perte de l'année dernière porte sur la division des "divers", alors que le passif a été également considérablement plus fort dans l'industrie du vêtement et de la meunerie. Les faillites commerciales, pendant le second trimestre de 1908, ont été de 257 en nombre et de \$1,821,340 en