

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants  
du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

|            |   |                                   |         |
|------------|---|-----------------------------------|---------|
| ABONNEMENT | { | Montréal et Banlieue . . . \$3.00 | PAR AN. |
|            |   | Canada . . . . . \$2.50           |         |
|            |   | Etats-Unis . . . . . \$3.00       |         |
|            |   | Union postale, frs. . . . . 20.00 |         |

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of  
Circulations.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.  
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à  
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration,  
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont  
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait  
payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits paya-  
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT," Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT,

vendredi 21 mars 1919

Vol. XXXII—No 12

## UNE PRATIQUE REGRETTABLE

Le commerce semble souffrir à présent d'une mala-  
die qui n'est rien moins que contagieuse à en juger par  
les progrès du mal qui se manifestent de toute part.  
Nous voulons parler de la pratique regrettable d'an-  
nuler les contrats sans rimes ni raisons.

Depuis que l'armistice a été signé, les marchands de  
gros et manufacturiers ont reçu une avalanche de contre-  
ordres décommandant les marchandises livrables au  
cours de l'année et la chose n'a pas été sans causer de  
graves perturbations dans les milieux commerciaux et  
industriels.

Certains marchands enclins au pessimisme ont cru à  
une panique probable du fait de la cessation des hosti-  
lités et n'ont rien trouvé de mieux que de manquer à  
tous leurs engagements vis-à-vis de leurs fournisseurs  
par peur d'une débâcle des prix.

Franchement, où allons-nous, si pareille mentalité  
se généralise et si le commerce se met à traiter comme  
de vulgaires "chiffons de papier" les contrats qui sont  
des engagements d'honneur que nul ne devrait man-  
quer de respecter?

Si encore il y avait quelque raison plausible d'une  
semblable pratique! Mais non. Rien ne motive ce  
geste de reniement d'une signature donnée qui tend à  
faire planer sur le commerce une réputation de déloy-  
auté que la grande majorité des marchands ne méritent  
pas.

N'oublions pas que pendant tout le temps de la guer-  
re, les marchands de gros et manufacturiers se sont  
multipliés pour faciliter au détaillant ses achats à de  
bonnes conditions; souvent ils ont dû subir de gros-  
ses pertes pour tenir les engagements qu'ils avaient  
contractés. Pourquoi ne pas agir de même à leur  
égard?

Les prix vont baisser, dira-t-on. Vieille chanson  
dont le refrain est usé et pêche par l'inexactitude. Le  
nivellement des prix ne se fera que très lentement et  
il n'y a certes pas péril en la demeure pour l'instant.  
Il se pourrait, au demeurant, que ceux qui renoncent  
ainsi délibérément aux marchandises commandées se  
trouvent à brève échéance dans l'impossibilité de s'en

procurer, et avouons-le, sans vouloir souhaiter de mal à  
personne, ce ne serait que pain béni. Il faut que le  
commerce de détail garde la marque d'honnêteté qui  
le fait estimer et respecter de tout le monde et c'est  
pourquoi nous pensons que les marchands loyaux ré-  
prouveront des pratiques telles que celle que nous ve-  
nons de signaler.

## LES PRIX DES BALAIS RESTERONT ELEVES

Quand la guerre éclata en 1914 et pendant les deux  
années qui suivirent, les manufacturiers de balais du  
Canada eurent à faire face à une situation unique dans  
l'histoire du commerce du pays. Tout le monde admet-  
tra que les balais ne pouvaient être manufacturés et  
vendus avec profit sur une base de détail de 25c. Or,  
les prix des matières premières, de la main-d'oeuvre,  
etc., augmentèrent sans qu'il y ait d'augmentation  
sensible des prix des balais. Ceci dura jusqu'au l'au-  
tomne de 1916, alors que, du fait de la rareté très sé-  
rieuse du blé-d'Inde à balais provenant de la superfi-  
cie considérable plantée en grains, le blé-d'Inde à ba-  
lais monta de \$100 la tonne à \$400 et plus. Dès lors, le  
manufacturier de balais se voyait dans l'alternative ou  
de décréter une avance de prix ou de cesser son com-  
merce.

Depuis lors, les prix du maïs à balais sont demeurés  
élevés tandis que les autres matières telles que man-  
ches, ficelle, fil de fer, main-d'oeuvre, etc., conser-  
vaient leur avance.

Telle était la situation quand l'armistice fut signé  
en novembre. Même en temps normal, les manufactu-  
riers de balais des Etats-Unis et du Canada emploient  
une moyenne de 50,000 tonnes de maïs à balais par an.  
Le tonnage total moyen pour 1916-17-18, ne fut que  
d'environ 50,000 tonnes, suivant les rapports du gou-  
vernement, de sorte qu'il n'y aura pas de surplus de  
blé-d'Inde en mains quand la nouvelle récolte sera fai-  
te en 1919. Avant 1916, il y avait toujours un sur-  
plus de 25,000 à 50,000 tonnes pour parer à une mau-  
vaise récolte.

On ne peut donc s'attendre à une baisse notable des  
prix jusqu'à la prochaine récolte.



VENDEZ LE TABAC A FUMER  
**GREAT WEST**

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*