

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 32, rue Saint-Gabriel, Montréal.

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00

Canada et Etats-Unis.....1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

La Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

Téléphone Bell, 2602.

Téléphone Fédéral 708.

Le premier mai prochain, les bureaux du PRIX COURANT seront transportés au No 90, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.

MONTREAL, 10 AVRIL 1891

La Loi des Licenses

Notre brochure contenant la Loi des Licences est maintenant prête; ceux de nos abonnés, ayant payé leur abonnement, qui nous en feront la demande (avec un timbre de 3 c. pour la malle), pourront la recevoir immédiatement.

Actualités.

SOREL, 4 avril 1891.

A Monsieur J. Monier,
Directeur du PRIX COURANT,
Montréal.

Cher Monsieur,

Veillez accepter mes sincères remerciements pour votre article sur "Les sucres." Cet article seul paie mon abonnement pour trois ou quatre ans. Ce n'est pas le seul que j'ai eu le plaisir de lire avec profit; mais à celui-ci, je n'ai pu tenir au désir de vous le communiquer.

Votre fidèle lecteur,

A. C. TREMPÉ.

Les fraises sont à 20c. la pinte, à Boston.

M. Musy fait demander dans les journaux un teneur de livres. On en conclut que la fabrique de sucre de Farnham va reprendre ses opérations cet automne.

M. John Currie s'est retiré du commerce d'épicerie pour prendre la suite des affaires de la maison Fogarty & Murphy, marchands de poissons, fruits, provisions, etc., No. 30 rue des Enfants Trouvés.

La Banque nationale annonce un dividende semi-annuel de trois pour cent payable à partir du 1er mai. L'assemblée annuelle des actionnaires aura lieu à Québec, jeudi le 21 mai prochain.

De faux "silver certificates" de \$2.00, des Etats Unis sont en circulation. Les certificats passent comme monnaie courante comme les greenbacks et nos lecteurs canadiens feront bien de se tenir sur leurs gardes.

Le faux certificat se reconnaît au papier, qui diffère un peu du véritable; il porte la date de 1886 avec la vignette du général Hancock.

La "carte des prix" de l'Association des Epiciers détailliers de Boston, pour la semaine dernière, est remarquable à cause de la baisse causée par l'abolition du droit de douane sur le sucre brut. Voici les prix du "Cut Loaf" et du "Granulé" pour la semaine en question:

	Cut Loaf	Granulé
Vendredi 27 mars	7½	7½
Samedi 28 "	7½	7½
Lundi 30 "	7½	7½
Mardi 31 "	7½	7½
Mercredi 1 avril	7½	5
Jeudi 2 "	7½	5

Réciprocité entre le commerce et le travail.

Nous lisons dans un journal des Etats Unis la nouvelle assez extraordinaire d'une entente entre une association commerciale et des organisations ouvrières.

L'Association des épiciers détailliers de Pittsburg a conclu un arrangement avec les différentes unions ouvrières de la même ville. D'après cet arrangement, les membres de l'association s'engagent à faire crédit aux membres des organisations ouvrières pendant les grèves et les unions prennent la responsabilité des comptes, au cas où leurs membres ne les paieraient pas. Tout compte fait avec un épicier faisant partie de l'association, devra être payé régulièrement pour que le débiteur soit considéré comme étant en règle avec l'union à laquelle il appartient. Un ouvrier ayant du travail qui ne paiera pas ses comptes sera expulsé de l'union et ne pourra être admis dans aucune autre.

En vertu de cet arrangement, par conséquent, l'épicier a une garantie absolument du paiement de tous les comptes contractés par les membres des unions qui l'ont signé.

Les épiciers doivent, en outre, favoriser les marchandises portant la marque des unions.

Deux manières de faire des affaires.

Nous avons entendu l'autre jour dit le Grocer deux marchands dans la même branche de commerce, qui, en attendant quelque chose, parlaient amicalement de leurs affaires. L'un est propriétaire d'un magasin de première classe, dans le haut de la ville, l'autre tient un magasin dans le bas de la ville.

Le premier racontait que, il y a quelque temps, il avait acheté, de premières mains, 50 caisses d'une certaine ligne de marchandise. Il les avaient eues à de bonnes conditions, c'est-à-dire au plus bas prix, dans un moment où le marché était très bas. Depuis, les prix étaient montés par sauts et soubresauts de sorte que maintenant il faisait un gros bénéfice et il n'y avait pas de danger qu'il lui en restât sur les bras. Le second répondit que s'il était à la place du premier, il se hâterait de mettre la marchandise dans son étalage et de les écoulés aussi vite qu'il pourrait, sans tenir compte de la hausse.

On se demande lequel des deux

avait raison; celui qui avançait ses prix avec le marché ou celui qui ne tenait pas compte de l'avance?

Puisqu'on ne pouvait pas remplacer les marchandises pour un prix approchant de ce qu'elles avaient coûté, nous sommes d'avis que le premier avait raison; car, s'il est vrai que le second, en écoulant au plus vite ses marchandises, aurait attiré la clientèle à son magasin pour une ligne qui aurait été vite épuisée, il se serait bientôt trouvé obligé de chercher une autre attraction. Tandis que le premier, tout en servant sa clientèle, prenait le bénéfice qui lui revenait de la hausse du marché.

Les détailliers perdent souvent de vue le fait que, puisqu'ils sont obligés de suivre le marché, lorsqu'il est en baisse, il n'est que juste et raisonnable qu'ils profitent de la hausse. Les marchands de gros ont une manière toute différente de faire des affaires. Le marchand de gros achète 500 quarts de sucre, et si, la semaine suivante, le prix a haussé de ¼ c il avance immédiatement son prix de tout le montant de la hausse, jusqu'à la dernière fraction.

D'ordinaire, le détaillier agit autrement. Il achète ses 15 quarts à la fois, affiche son prix à une avance qui, souvent, lui permet à peine de vivre et, quand même le marché monterait comme une fusée, il s'en tient à ce prix jusqu'à ce qu'il ait épuisé son lot et qu'il est obligé d'acheter à un prix plus élevé. Alors il se décide à contre cœur à changer son affiche.

N'est-ce pas cela, la plupart du temps, qui fait dire qu'il coupe les prix?

A la fin de l'automne, lorsque les conserves alimentaires de la nouvelle récolte sont mis sur le marché, on achète généralement ces marchandises à meilleur marché qu'au printemps. Les détailliers se font un stock à l'automne, mais, lorsque le temps arrive de le mettre en vente, après l'épuisement des légumes frais, ils ne tiennent compte absolument que du prix qu'ils ont payé. Aujourd'hui, on peut acheter des conserves de tomates à 10c dans nombre de magasins de détail, tandis que le prix en gros est de \$1.30 à \$1.40 la douzaine.

Les détailliers devraient donc, s'ils veulent réussir, suivre le marché lorsqu'il monte, aussi bien que lorsqu'il baisse.

Nous ajouterons que le meilleur moyen de se tenir au courant de la baisse et de la hausse des prix, c'est de recevoir et de lire attentivement chaque semaine LE PRIX COURANT.

Le Celluloïde.

Le celluloïde, dont la composition est restée longtemps secrète, date de 1869. Il a été inventé par deux américains, les frères Hyatt, qui ont fondé une usine à Newark, dans le New Jersey, qui ne tarda pas à prendre une grande importance. Ils passèrent ensuite en France et fondèrent, en 1876, une usine à Stains, près de Saint-Denis.

Il importe de connaître les avantages et les dangers de cette matière dont les usages sont devenus courants. L'industrie utilise le celluloïde pour imiter les objets en corne, en écaïlle, en ivoire et même en marbre, grâce aux propriétés toutes spéciales de cette nouvelle matière.

En effet, le celluloïde peut être très facilement soudé, coulé, façonné et moulé. C'est ainsi qu'il permet d'obtenir, avec une grande économie de matières et de main-d'œuvre, une foule d'objets usuels, tels que des pommes de canne, des manches de parapluies, des billes de billard, des claviers de piano et de nombreux objets de toilette, peignes, parures, collets, manchettes, etc.

Le *Moniteur industriel* décrit, d'après M. de La Roque, la fabrication et les propriétés du celluloïde.

Le celluloïde qui est composé de nitrocellulose, de camphre et d'eau, s'obtient par deux opérations séparées.

Il faut, d'abord, fabriquer à part un collodion très épais, dans lequel le camphre est substitué à l'éther et qui contient alors ses principaux éléments de composition, la nitrocellulose et le camphre mélangés à l'alcool.

Ce collodion, remué jusqu'à consistance pâteuse, est légèrement chauffé, puis laminé; la chaleur, qu'on augmente progressivement, chasse les dissolvants volatils et la combinaison du camphre et de la pyroxyline s'opère d'une façon plus intime, pour produire une substance cornée et transparente.

Cette substance s'enflamme assez facilement, aussi nous la considérons comme très dangereuse pour certains emplois, notamment pour les objets entrant dans la toilette des dames.

En dehors de cela, la chaleur exerce sur elle une action nuisible, lorsque le celluloïde est employé à la fabrication d'objets de précision ou nécessitant des raccords avec d'autres matières.

Les acides exercent des effets variables sur le celluloïde; l'acide sulfurique le décompose rapidement. Plus lente est l'action de l'acide azotique à froid.

L'acide acétique le dissout et l'eau précipite de cette dissolution un certain nombre de substances.

D'après ces données, on peut déduire les applications qui se prêtent le mieux à l'emploi du celluloïde.

Si l'on veut obtenir avec le celluloïde des imitations de marbre, d'ivoire et d'écaïlle, on les colore avec des matières minérales telles que les oxydes de zinc, les sels de baryte, de strontiane, de cuivre, de plomb, de mercure, etc., que l'on mélange à la pyroxyline et au camphre, lorsqu'on veut obtenir des teintes uniformes.

Pour obtenir des teintes variées, on prépare d'abord plusieurs pâtes de nuances diverses, qu'on passe ensuite au laminoir et dans des meules qui doivent donner la forme voulue à l'objet fabriqué.

L'importance qu'a prise la fabrication du celluloïde, malgré les dangers qu'il présente dans certains