

# 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 arriérages 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.

## LES CHEQUES AU PAIR

UN de nos abonnés de la campagne nous envoie cette semaine un chèque de \$1.50, montant de son abonnement pour un an. Sur ce chèque il a lui-même inscrit: Payable au pair.

Nous avons, cependant, la semaine dernière, dit bien clairement que le chèque tiré d'une place, pour être payable "au pair" dans une autre place, devait être fait payable "au pair" par la banque même sur laquelle le chèque est tiré. En d'autres termes, le signataire du chèque ne peut pas créer lui-même ce chèque payable "au pair"; il faut que l'inscription "payable au pair" soit faite par la banque où le tireur a des fonds en dépôt, autrement les mots: Payable au pair n'ont aucune signification, aucune valeur.

Nous déclarons ici de nouveau que nous n'acceptons que les chèques "payables au pair à Montréal" et que nous nous verrons forcés de retourner à leurs signataires les chèques sur lesquels nous aurions une commission à payer.

On comprendra que pour un chèque de \$1.50, par exemple, c'est nous imposer une grosse charge que de nous faire payer une commission de 25c, soit de 20 pour cent sur le montant net à recevoir.

Quel est le marchand qui accepterait que ses clients lui fassent subir un pareil rabais sur ses factures au moment du règlement?

## LA QUESTION DU TARIF

Une commission extra-parlementaire

DANS un article du "Nationaliste", un nouveau journal auquel nous souhaitons longue vie et succès, M. Henri Bourassa, se fait l'avocat d'une réforme à opérer dans notre organisation politique qui mérite qu'on s'y arrête.

La question du tarif des douanes est complexe, elle est envisagée différemment par les industriels, les commerçants importateurs et les consommateurs.

L'industriel veut être protégé contre la concurrence des produits de l'étranger similaires à ceux qu'il fabrique et demande volontiers que les droits à l'entrée élèvent une barrière, presque infranchissable aux articles manufacturés au dehors.

Le commerce d'importation dont les intérêts sont différents, à tout avantage à un tarif aussi réduit que possible, de même que le consommateur qui demande à obtenir à bas prix toutes les commodités dont il use.

A côté des manufacturiers, des importateurs et des consommateurs vient l'Etat qui a besoin des revenus des douanes pour assurer les divers services dont il a charge.

Ceux qui sont à la tête du gouvernement ont mission de mettre d'accord les intérêts divers et de prêter l'oreille à toutes les doléances. C'est le gouvernement qui, en dernier ressort, établit le tarif des douanes et le fait voter par la majorité qui le soutient au pouvoir.

Deux partis se disputent la conduite des affaires et, ce qui distingue plus particulièrement l'un de l'autre ces deux partis, c'est précisément la question du tarif. De sorte que, si l'un des partis est au pouvoir, une protection, peut-être excessive, favorisera le manufacturier au détriment du consommateur et, si c'est l'autre parti qui dirige nos destinées, nous risquons de voir certaines industries insuffisamment protégées et toutes les conséquences qu'entraînent pour elles des droits insuffisants.

Soustraire à l'influence des partis politiques l'élaboration du tarif des douanes, serait donc à tous les points de vue une excellente mesure.

C'est celle que propose M. Henri Bourassa. Pour arriver à ce but, le député de Labelle demande la création d'une commission extra-parlementaire qui traiterait de toutes les questions se rattachant au tarif des douanes et mâcherait, pour ainsi dire, tout le travail que com-

portent l'étude et l'élaboration d'un tarif.

C'est d'après le travail de cette commission que les ministres proposeraient et le parlement adopterait en tout ou en partie les droits ou les changements de droits que le tarif imposerait sur les marchandises d'importation.

La réforme proposée vaut qu'on s'y arrête, car le tarif de douanes doit être à l'abri des changements de gouvernement.

Protéger nos industries existantes, c'est-à-dire les préserver d'une concurrence déloyale et ruineuse; empêcher qu'elles ne souffrent de la surproduction du dehors qui vient s'abattre sur notre marché à des prix dérisoires qui démoralisent notre marché; prévoir quelles industries nouvelles pourraient être avantageusement implantées dans le pays; éviter que les droits ne favorisent les combines et les trusts; ne demander aux consommateurs sur les produits et marchandises que nous devons forcément importer que la quotité de droits nécessaire pour assurer les revenus indispensables au gouvernement, il y a là un vaste champ à explorer pour une commission qui voudrait travailler utilement.

Ce ne serait pas une sinécure que d'être membre d'une telle commission et, si elle doit voir le jour, ce que nous désirons forcément, nous souhaitons que les membres qui la composeront soient à la hauteur de la tâche qu'ils assument.

Les nouveaux annonceurs se laissent souvent décourager parce que l'argent ne leur arrive pas à pleins barils aussi vite qu'ils le voudraient. Lorsqu'une entreprise nouvelle accuse un progrès soutenu, si lent soit-il, estimez-vous satisfaits. Pour créer une entreprise au moyen de la publicité, il faut du nerf, de la foi, de la persévérance. Et la foi et la persévérance sont les qualités qui comptent le plus.