

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 arriérés ne sont pas payés.

Nous n'acceptons 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.

LA QUESTION DU GAZ

L'échevin Vallières a présenté un projet pour régler la question du gaz à Montréal qui est fortement discuté en ce moment.

Il faut tenir compte à l'échevin Vallières de sa bonne volonté pour terminer le différend qui existe pour le renouvellement du contrat du gaz entre la Compagnie d'éclairage et le Conseil municipal.

Mais son projet n'a d'autre mérite que celui de la nouveauté et il nous semble aussi peu acceptable à la Compagnie elle-même qu'aux citoyens qui demandent le gaz à aussi bon marché qu'il est possible de l'obtenir.

Il est indéniable que la Montreal Light, Heat and Power Co ne pourra jamais, par suite de l'inflation de son capital, fournir le gaz d'éclairage et de chauffage aux prix auxquels les consommateurs devraient le payer. Il devient donc inutile, au point de vue de l'intérêt du consommateur, d'entasser projets sur projets pour prolonger un contrat qui ne peut donner satisfaction au public.

Le projet Lapointe, à notre avis, mérite considération. Qu'un expert établisse ce qu'il en coûterait pour construire une usine à gaz et pour produire le gaz d'éclairage et de chauffage à Montréal; c'est, pour le moment, le point essentiel.

A l'aide de pareilles données, il sera facile de se rendre compte s'il n'est pas plus avantageux pour la Ville elle-même de construire une usine municipale. Le Conseil aurait, en tout cas, une base sur laquelle s'appuyer, s'il décidait de ne pas entreprendre la fourniture du gaz au nom et pour le compte de la ville.

OU EST LA POLICE ?

L'audace des voleurs n'a plus de bornes. En plein centre des affaires, en plein jour, un commerçant a pu être dévalisé et enfermé dans sa glacière, sans qu'au dehors on n'ait rien vu, rien entendu.

Si invraisemblable que puisse paraître le fait, il est cependant absolument véridique.

Si l'audace des voleurs est si grande c'est parce que la police est mal faite, soit qu'elle manque d'hommes, soit qu'elle n'ait pas un nombre d'hommes suffisamment exercés à la poursuite des brigands. Les voleurs s'en rendent parfaitement compte et ne se gênent plus, étant presque sûrs de l'impunité.

Il y a quinze jours exactement nous disions ici même que la partie la plus commerçante de la ville manquait absolument de protection et nous nous faisons l'écho des commerçants pour recommander au Département de la Police de faire surveiller d'une manière toute spéciale le quartier du commerce de gros de la ville.

Il paraît qu'on y voit moins d'hommes de police que jamais depuis les vols que nous avons récemment signalés.

Au nom du commerce, nous protestons de nouveau contre l'incurie du Département de la Police et le peu de cas qu'on y semble faire de ses légitimes réclamations.

ASSOCIATION DES EPICIERS

L'assemblée régulière a eu lieu le 7 septembre sous la présidence de M. P. Daoust, M. J. A. Beaudry donne lecture de la nouvelle constitution devant régir l'Association des Marchands détailliers du Canada (incorporée).

Après lecture, il est élu un comité composé de MM. Laureandeu, P. Bruneau, Labonté, Guillemette, Séguin, Lapointe et le président pour étudier cette constitution.

M. P. Bruneau, le trésorier, fait son rapport relativement au pique-nique; le résultat donne: recettes \$922.45 et bénéfices nets \$350, ce qui est trouvé très satisfaisant.

On procède ensuite aux nominations des officiers pour le prochain terme et l'on nomme de nouveau: président, M. P. Daoust; vice-présidents, M. Ed. Up-

ton et N. Séguin; trésorier M. P. Bruneau.

Pour le bureau de direction on choisit M. J. A. Archambeault, E. Beaudoin, E. O. Guillemette, V. Raby, J. A. Labonté, E. Lafond, E. M. St-Denis, J. J. Malette, J. A. Doré, J. A. Maynard, ainsi que les échevins J. H. Paquin, J. O. Ricard, J. Larivière, S. D. Vallières, N. Lapointe, et M. Jos. Ethier de M. Laporte, Martin & Cie Ltée, échevin de St-Henri.

Nous apprenons que le comité nommé pour étudier la constitution de la nouvelle Association des Marchands Détailliers du Canada a déposé un rapport favorable dont lecture sera faite à la prochaine assemblée de l'Association.

MANUFACTURIERS ET INTERMEDIAIRES

Il n'y a pas de doute que les manufacturiers, ou du moins une partie d'entre eux, tendent chaque jour davantage à se passer d'intermédiaires et à s'adresser directement au commerce de détail. Cette situation s'est fortement accentuée depuis la formation de trusts et combines; les manufacturiers indépendants n'ont pas voulu abandonner la lutte et quand ils ont découvert que leurs anciens clients avaient des contrats les liant aux combines ils sont entrés sur le terrain de leurs anciens clients.

Néanmoins le négociant en gros, le jobber existe encore et sa mort prochaine n'est pas à craindre. Le manufacturier ne peut directement servir le détaillant aussi bien que le commerçant en gros. Il n'a à lui offrir que sa propre ligne de marchandises, alors que le jobber en a une grande variété et ce dernier accorde généralement de plus longs crédits que ne peut ou ne veut le faire le manufacturier.

Les commerçants de gros luttent et lutteront et ils peuvent rendre la pareille aux manufacturiers qui pénètrent dans leur domaine en se mettant eux-mêmes manufacturiers, au moins dans un grand nombre de lignes.