

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. MONTELL, Directeur.

Représenté en France par:

LES COMPTOIRS COMMERCIAUX FRANÇAIS
58 rue des Petites Ecuries, Paris.

MONTREAL, 6 SEPT. 1889.

A NOS LECTEURS.

Avec le présent numéro, LE PRIX COURANT commence sa troisième année. En entrant dans cette nouvelle période de notre existence, nous tenons à remercier cordialement nos amis de la sympathie qu'ils nous ont accordée et à les assurer que nous continuerons à ne rien négliger pour rendre notre journal intéressant et utile à nos nombreux lecteurs et à chercher par tous les moyens possibles à augmenter son utilité.

LE 4 SEPTEMBRE

L'échéance du 4 Septembre est le terme des billets, souscrits en paiement de marchandises vendues à 4 mois du 1er mai; et comme une grande partie des marchandises d'été, nouveautés, chapellerie, chaussures, etc., est facturée à 4 mois du 1er mai, le 4 Septembre est une des échéances les plus chargées du calendrier commercial.

Il devait donc être intéressant de constater comment on avait fait honneur à cette échéance et de tâter le pouls, pour ainsi dire au commerce en constatant comment se fait la circulation des fonds.

A la banque de Montréal, M. Meredith, gérant local, nous a dit que l'échéance à la banque était très chargée mais que les paiements avaient été meilleurs qu'il ne s'y attendait. Il semble que le sentiment général est plus confiant devant la perspective d'une excellente récolte, les collections d'ailleurs se sont sensiblement améliorées depuis quelques jours.

A la banque du Peuple, M. Bousquet est parfaitement satisfait du résultat. Naturellement il y a eu des renouvellements, mais moins qu'on ne s'y attendait, ce qui lui permet de constater ce fait, c'est que les dépôts ont été considérables, ce qui prouve que les collections sont meilleures et que les fonds sont fournis en plus grande proportion par les faiseurs mêmes de billets.

A la banque des Marchands, M. Shaw nous a dit que sur 1,200 billets échus le 4, il n'y en a eu que 8 protestés.

A la banque de Molson, M. Elliott est très satisfait de la façon dont on a fait honneur aux billets échus le 4.

A la banque Canadienne du Commerce, M. Crombie, le populaire gérant, s'est déclaré très satisfait. Pas un seul des billets escomptés par la banque et échus le 4 n'est allé au protêt.

A la banque d'Hochelaga, l'éché-

ance n'était pas considérable et s'est passée sans encombre.

A la banque Jacques-Cartier, les billets ont été payés en plus grande proportion qu'on ne s'y attendait. Les renouvellements sont moins nombreux et les protêts rares.

A la banque Ville-Marie, M. Weir, le président, qui remplace M. Garand pendant le voyage de ce dernier, s'est déclaré satisfait du résultat.

En somme donc, la situation s'améliore, la confiance revient, l'argent circule mieux et tout indique que la saison prochaine sera plus satisfaisante pour le commerce que celle qui s'achève.

LA CONVERSION DE LA DETTE DE QUEBEC.

Le *Canadien* publie des documents d'où il ressort qu'une maison de banque de Londres a offert, de se charger de la conversion de la dette de Québec, aux termes suivants: annuités de £34,500 pendant 5 ans et prime en faveur de la ville de \$300,000.

Or la partie de la dette de Québec qu'il s'agit de convertir exige une somme de £41,204,11,2 par année pour le service des intérêts seulement. Il y a donc, sur ce premier point, une économie annuelle de £6,700 avec les annuités; la ville se trouvera libérée complètement du capital en 65 ans, tandis que, actuellement, le capital tout entier reste dû.

D'autres propositions ont également été faites et l'honorable M. Langelier, maire de Québec, doit présenter un rapport sur ces propositions à la prochaine séance du conseil de ville.

Mais si l'on s'en tient à la proposition dont parle le *Canadien*, on trouve que les annuités de £34,500, soit en monnaie canadienne \$167,670, représentent 4.83 p.c. sur le capital de la dette anglaise qui est de \$3,478,716.67; et en retranchant 1 p.c. d'amortissement pour reconstituer le capital en 65 ans (d'après les tables du Crédit Foncier de France) l'intérêt n'est plus que de 3.83.

Maintenant, il y a la prime de \$300,000 dont il faut tenir compte; or cette prime, ajoutée au capital, réduit l'annuité à 4.33 p.c. ce qui donne pour le pair des débetures un intérêt net de 3.33 p.c.

Nous ne cachons pas que ce résultat nous semble si merveilleux que nous avons peine à y croire de premier abord; mais si la proposition est faite de bonne foi et par une institution responsable, il faut avouer que les financiers, de Québec ont mieux réussi encore que ceux de Montréal.

Dans tous les cas il restera prouvé que la conversion est possible à des termes très avantageux, et nous espérons que le gouvernement de Québec profitera de cette occasion pour reprendre les négociations pour la conversion de la dette de la province.

METTEZ-VOUS A SA PLACE

Il est toujours de mode de parler du maintien des commis vis-à-vis la clientèle. Chacun a sa théorie sur le sujet et si l'on examine cette théorie, on y trouvera toujours une bonne dose d'égoïsme. Admettons que les commis ne sont pas toujours aussi poiss qu'ils le de-

vraient, il n'en est pas moins vrai que les clients ont souvent en parlant aux commis des manières peu gracieuses qui naturellement attirèrent de la grossièreté de la part des commis qui les servent.

Pourtant pour le commis, la patience ne doit jamais cesser d'être une vertu et un bon vendeur ou une bonne vendeuse ne se montrera jamais de mauvaise humeur, mais sous la plus forte provocation. Après l'affabilité des manières, la qualité la plus importante pour un commis, c'est le sang froid, car on n'aime pas à avoir affaire à un commis brouillon, qui perd la tête, et lorsque la saison active est arrivée, dans les grands magasins de détail c'est le commis conservant le mieux son sang-froid qui, invariablement réussit le mieux.

La promptitude est une qualité essentielle et l'obligeance une qualité nécessaire. Mais ce qui est du plus grand avantage pour le commis; c'est la faculté de lire le caractère du client sur son visage. Si cette faculté est accompagnée de celle de s'adapter à la situation et aidée d'un esprit assez bien informé pour pouvoir flatter légèrement, la manie que l'on pourra découvrir dans l'acheteur, ce sera tout près de la perfection.

L'affaire d'un vendeur est naturellement, de vendre des marchandises; mais c'est aussi son devoir de faire du magasin un endroit agréable pour les clients, et surtout de faire en sorte qu'en s'en allant ils soient parfaitement satisfaits des transactions qu'ils viennent de conclure. On peut y arriver sans donner plus que les poids ou que la mesure, ce qui serait manquer au devoir du commis envers le patron, et ce qui serait tout aussi répréhensible que de donner moins que le poids ou la mesure, tricherie dont en définitive le patron finit par porter toute la responsabilité.

Mettez-vous à sa place, c'est un excellent conseil à mettre en pratique. Un commis doit se demander quelles qualités il voudrait avoir chez ses employés s'il était lui-même patron et il doit se conduire en conséquence. Un patron qui peut, en imagination se placer derrière le comptoir et se regarder du même point de vue que ses commis, traitera beaucoup mieux ses commis et réussira beaucoup mieux dans ses affaires.

De même pour les clients, qu'ils se mettent à la place du commis et s'imaginent les mille épreuves auxquelles sa patience est mise par la clientèle; ils pourront alors s'épargner et épargner aux commis une foule de froissements et enfin de compte, obtiendront d'eux un service beaucoup plus agréable et satisfaisant.

(Canadian Grocer.)

SOYONS HONNÊTES

L'honnêteté, l'honorabilité dans les transactions, voilà une des plus belles qualités qui puissent distinguer un marchand. Nos pères, quoique descendants des Normands, nous ont laissé sur ce point de beaux exemples, que, malheureusement, le contact avec d'autres nationalités plus astucieuses, a fait oublier à plusieurs de nos compatriotes. On disait autrefois d'un canadien que sa parole

valait un écrit. N'avons-nous pas fait en sorte que l'on préfère aujourd'hui un écrit à notre parole?

Dans le commerce surtout, dans cette suite de transactions journalières où l'honorabilité des parties est la seule garantie de l'exécution des contrats, nous sommes trop souvent témoins de manques de parole et de répudiations d'engagements. La hausse d'une marchandise est-elle survenue, il y a des gens qui tâcheront d'éluider les ventes faites à plus bas prix et non livrées. Si c'est une baisse, on verra les acheteurs *cancel* leurs ordres, donnés cependant tout à fait librement et de propos délibéré. Une marchandise ne plaît pas, on la retourne au magasin de gros sans excuse, sans indemnité et sans même payer le coût du transport. Est-ce bien honnête, tout ça?

Bien entendu, nous ne voulons pas dire que ces pratiques soient générales dans notre commerce, mais elles y sont assez fréquentes pour être remarquées et pour causer beaucoup d'ennui et de pertes.

Nous aimons à espérer que nos lecteurs ne figurent pas parmi ceux qui font ainsi mentir le bel éloge que l'on faisait de nos pères. "Sa parole vaut un écrit" et que tous, lorsqu'ils ont une bonne fois arrêté une transaction conclue un marché, considèrent leur honneur strictement engagé à exécuter les conventions telles qu'elles ont été conclues.

Le *Bulletin des Halles et Marchés* évalue la récolte de blé en France de 110,000,000 à 115,000,000 d'hectolitres; d'un autre côté, le ministre de l'agriculture l'estime à 120,000,000 d'hectolitres (280,000,000 de minots). Si cette dernière évaluation est exacte, la France n'aura que très peu besoin d'importer du blé jusqu'à la prochaine récolte.

VENDEZ VOS RECOLTES

Voilà le moment où tous nos marchands de la campagne devraient insister pour faire comprendre aux cultivateurs qu'il est de leur intérêt de vendre le plus tôt possible les produits de leur terre. Nous ne saurions trop insister là-dessus, la crise commerciale que nous traversons depuis d'un an, par suite de la mauvaise récolte des deux dernières années, ne cédera la place à une prospérité relative, qu'au moyen d'une circulation plus active de l'argent dans les campagnes. Or le moyen de faire circuler l'argent, c'est de vendre les grains et autres produits. Quel est le marchand qui ne préférerait pas faire un profit net de 10 p. c. seulement sur ses marchandises s'il pouvait les vendre dès qu'elles sont entrées au magasin, plutôt que d'attendre six mois pour payer 20 p. c.? Quel est l'industriel qui ne cherche pas à écouler aussitôt que possible le produit de son industrie.

Nous avons déjà expliqué à plusieurs reprises quels étaient les avantages pour le cultivateur de la vente prompte de ses produits. Il gagne sur le poids; ses produits sont plus beaux; il jouit de l'intérêt de son argent, il n'a pas à craindre des détériorations et les déprédations des animaux, etc. Le marchand à qui sa position donne une certaine influence et qui com-