

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	PAR AN.
	CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00	
	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'accepterons de chèques ou 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 ELECTIONS

La période électorale touche à sa fin et les commerçants pousseront un heureux soupir de soulagement quand la lutte politique sera terminée, car, pour le moment, la lutte politique nuit aux affaires, comme, d'ailleurs, chaque fois que se préparent des élections.

En attendant, les commerçants sont eux-mêmes dans la mêlée supportant la cause du candidat de leur choix.

Nous nous sommes interdit dans le passé de nous mêler aux luttes électorales et de nous prononcer en faveur d'un parti au détriment d'un autre. Nous avons, aujourd'hui comme autrefois, les mêmes raisons de croire que ce serait sortir de notre rôle de journal purement commercial que de nous mettre à la remorque d'un parti et d'attacher notre sort au sien.

Mais il nous est permis, toutefois, d'entrer dans quelques considérations générales qui ne peuvent blesser personne et qui est bon de ne pas oublier à un moment où la province doit élire ses représentants, ses législateurs.

Nous avons eu dans ces dernières années toute une série de lois nouvelles et d'amendements aux lois anciennes qui directement ou indirectement ont diversement affecté les intérêts commerciaux de la province de Québec, et d'autres lois civiles et économiques ont été mises sur papier qui devront être étudiées et votées par la prochaine législature.

Sur le sujet des lois nouvelles, on sait souvent un certain temps avant qu'on en connaisse les défauts, les vices et les qualités. Ces lois nouvelles surmontent parfois de besoins nouveaux, de sorte que les amendements aux lois anciennes.

D'un autre côté, il est également évident que l'arsenal de nos lois est devenu par suite des multiples amendements qui y ont été apportés, un dédale dans lequel il est facile de se perdre et difficile de se retrouver.

La raison de cet état de choses est que, trop souvent, ces lois sont votées à la

hâte, sans une discussion approfondie, par la raison que la plupart des députés ignorent le premier mot de la matière sur laquelle ils sont appelés à légiférer et ne se donnent pas la peine d'étudier les questions qui sont soumises à leur vote et qui, une fois votées, deviendront la loi qui nous gouverne.

A quelque parti qu'il appartienne un élu ne se doit à lui-même, doit à sa province, à son pays, de n'accorder son vote qu'au candidat qui fasse honneur au mandat qui lui est confié.

Des hommes rompus aux affaires, droits, honnêtes, studieux, travailleurs, au jugement sain, ayant à cœur l'intérêt de leurs électeurs, de la province et du pays, tels sont ceux que nous devons envoyer à la Législature Provinciale.

Ce sont ces députés là qui feront notre province grande et forte, soutiendront l'honneur de notre race, aideront au développement de notre commerce et de notre industrie et nous voteront les lois économiques et sociales qui feront de la province de Québec une province riche et prospère entre toutes, où le capital et le travail se donneront paisiblement et amicalement à main.

LES ECOLES DE HAUTES ETUDES COMMERCIALES

Les points en dispute

Si nous disions à nos lecteurs que la nécessité s'impose de créer, dans notre province, des Ecoles de Hautes Etudes Commerciales, ils se demanderaient où nous avons découvert ce nouveau besoin. Mais si nous leur disions que ce genre d'écoles, encore inconnu au Canada, quoique assez répandu dans quelques pays, pourrait avoir chez nous son utilité, nos lecteurs seraient plus disposés à nous croire dans le vrai.

Nous avons déjà parlé à plusieurs reprises de la création projetée, à Montréal, d'une Ecole de Hautes Etudes Commerciales. Nous avons fait bon accueil à l'idée de cette fondation utile; mais

nous nous sommes bien gardés d'exagérer son importance en la déclarant une oeuvre nécessaire, comme le font actuellement, dans un but plutôt politique, quelques candidats à la députation et les journaux à leur dévotion.

De ce qu'une chose soit utile, il ne découle pas qu'elle soit nécessaire. Utilité et nécessité ne sont pas deux termes synonymes. Nous nous sommes bien passés jusqu'à présent d'Ecoles de Hautes Etudes Commerciales, bien que nous ayons eu et que nous ayons encore, brillant au firmament du commerce, de l'industrie et de la finance, des étoiles de première grandeur.

Et il n'est pas osé de prétendre que, sans l'aide des Ecoles de Hautes Etudes Commerciales, il se présentera encore des capitaines d'industrie, des princes du commerce, des magnats de chemins de fer et des rois de la finance, c'est-à-dire des hommes qui, dans leurs sphères respectives, s'élèvent au-dessus des autres hommes.

C'est qu'en effet, ces hommes, arrivés au point culminant de la carrière qu'ils ont illustrée, doivent, moins à la culture de leur esprit qu'à leur génie des affaires, le rang qu'ils ont conquis. On ne peut guère dire d'eux qu'ils se sont formés à une école quelconque et que, dans leurs entreprises, ils aient appliqué les systèmes qu'on leur avait enseignés, puisque tous ou presque tous sont sortis des sentiers battus et sont devenus les auteurs de méthodes nouvelles en affaires.

N'est-il pas vrai, d'ailleurs, que, la plupart de ceux qui sont parvenus à la tête du commerce et de l'industrie dans leurs branches respectives, n'ont reçu qu'une instruction très élémentaire et qu'ils n'ont percé et dépassé les autres que parce qu'avant tout, ils étaient supérieurement doués?

Il devient donc évident que, pour percer et s'élever à la tête du commerce, de l'industrie ou de la finance, il faut autre chose que des connaissances théoriques, les seules qui soient du domaine de