

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

MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.50
ABONNEMENT 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 arriérages 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. Adresses toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

PROPOS EN L'AIR

Nous relevons et traduisons du "Trade Press List", édité à Boston par M. Robert Mitchell Floyd, les lignes suivantes :

"Les Canadiens-Anglais de la Province de Québec ont un avenir quelque peu intéressant à envisager, car si nous accordons pleine créance aux sentiments des Canadiens-Français envers eux, cela voudrait dire que ceux-ci aimeraient à les chasser de la province. Un représentant d'origine française d'une petite entreprise, dans une conversation avec nous a déclaré : "Si ces Anglais n'aiment ni nous, ni nos manières, qu'ils s'en aillent de notre pays. Nous n'en avons pas besoin".

"Dans presque tous les champs de l'activité commerciale et des professions les Etats-Unis ont un contingent de représentants Canadiens qui, quoiqu'ils méditent des Etats-Unis, tirent des "States" les moyens d'existence qu'ils ne pourraient obtenir chez eux. Un grand nombre en vérité, seraient dans l'embarras si ce n'étaient les sources d'emploi qui leur sont offertes en Amérique".

Nous avons l'honneur de connaître quelque peu M. R. M. Floyd et nous n'en sommes que plus surpris de son écart de vue à l'égard des Canadiens d'origine française.

M. Floyd qui est venu au Canada et a parcouru, sinon parcouru la province de Québec, devrait savoir, pour l'avoir constaté, que les Canadiens-français ne nourrissent aucune animosité contre les Canadiens-anglais et qu'ils vivent en bonne harmonie avec leurs concitoyens d'origine anglo-saxonne.

Supposant que M. Floyd ait bien compris son interlocuteur et que ce dernier se soit exprimé dans un anglais qui n'inspire aucun doute sur les sentiments qu'il a voulu exprimer, M. Floyd n'en serait pas plus excusable de juger des sentiments de tous les Canadiens-français à partir des paroles de mauvaise humeur qu'il a dites.

Il y a mieux que les paroles pour juger des hommes, ce sont les faits, les actes. Or les faits, les actes sont là pour aller à l'encontre des mauvaises paroles reproduites un peu trop complaisamment par le "Trade Press List".

Si les Canadiens-français, étaient animés des intentions que leur prête si bénévolement M. Floyd, ils commenceraient par refuser, partout où ils ont la majorité, des fonctions électives et une place dans le gouvernement, aux Canadiens-anglais.

Or, nous voyons qu'à Montréal, où la population d'origine française compte pour les deux-tiers au moins, le maire actuel est d'origine anglaise.

Si les Canadiens-français, qui sont en grande majorité dans la province de Québec, avaient la courte vue et l'esprit d'intolérance que leur attribue l'éditeur du "Trade Press List", supporteraient-ils des ministres de langue Anglaise dans le cabinet provincial?

A l'encontre de paroles en l'air, voilà des faits qui témoignent d'un large esprit de tolérance de la part des Canadiens-français. Nous en pourrions allonger la liste, mais ceux-ci sont suffisants et probants, l'éditeur du "Trade Press List" en conviendra, nous en avons l'espoir.

Nous savons, en effet, qu'il y a beaucoup de Canadiens aux Etats-Unis—ceci pour répondre au second paragraphe de M. Floyd—qui trouvent dans leur travail leurs moyens d'existence. Mais est-il bien certain, comme le prétend ce monsieur, que ces mêmes Canadiens ne trouveraient pas à vivre au Canada? M. Floyd n'est pas sans savoir que nous manquons de bras dans l'agriculture aussi bien que dans l'industrie. Nos industriels réclament des ouvriers à cor et à cri et on a cru dernièrement que la rentrée des récoltes dans l'Ouest Canadien était bien compromise faute de bras. La température favorable qui s'est prolongée plus que de coutume cette an-

née a seule permis de rentrer ces récoltes dans de bonnes conditions.

Nous demanderons à notre tour à M. Floyd ce que deviendraient Lowell, Fall River et autres centres industriels américains sans les Canadiens?

Encore un mot. Si les Canadiens médisaient des "States", comme le prétend M. Floyd, pourquoi y resteraient-ils, pourquoi y feraient-ils souche, pourquoi les premiers arrivés auraient-ils attiré ceux qui les ont suivis; pourquoi entendrions-nous pour ainsi dire chaque jour ceux qui nous reviennent soit temporairement, soit définitivement, vanter les Etats-Unis et en parler avec un enthousiasme presque délirant?

Il est probable que M. Floyd et nous n'entendons pas les mêmes gens. En tout cas, M. Floyd est un homme d'assez d'expérience pour savoir que "qui n'entend qu'une cloche, n'entend qu'un son".

Malheureusement il n'a entendu que la mauvaise cloche.

L'AVANTAGE DE L'AMABILITE

Un jeune homme employé au département des cravates de la maison Marshall Field & Co., et qui n'était que depuis peu de temps dans cet établissement, servait un jour un client qui semblait excessivement difficile à satisfaire. L'acheteur, un beau vieillard, tournait et retournait les cravates et semblait désirer une nuance et un genre quelconques, sauf ce qui était offert à son approbation. Le vendeur étalait patiemment un assortiment varié de marchandises, nouant adroitement les cravates et les montrant pour faire ressortir l'effet et le brillant du satin ou de la soie, cherchant dans les boîtes les nuances désirées; et, malgré les manières quelque peu critiques du client, en un aucun moment le sourire ne quitta son visage, jamais il n'eut un mouvement de mauvaise humeur. A la fin, l'acheteur choisit une demi-douzaine de cravates et le commis, crayon à la main, lui posa la question habituelle : "Comptant ou à crédit?"