

# 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'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.

## A tous nos Lecteurs

*nous présentons nos souhaits de bonheur et  
de prospérité pour l'année 1906.*

**"Le Prix Courant."**

### LA CONFIANCE EN SOI-MEME

Un cœur faible ne gagne jamais de beaux dividendes; l'homme qui ne croit pas pouvoir en gagner y réussit rarement.

La confiance en soi-même fait que l'homme est maître de la situation. C'est cette confiance qui pousse l'homme à décider si une chose peut se faire et lui donne le stimulant nécessaire pour l'accomplir.

C'est elle qui entretient le courage, qui est la base des résolutions, qui stimule l'énergie et inspire le génie.

L'homme animé de cette confiance en soi-même se plaît à lutter contre la concurrence, se moque des sarcasmes, se rit des obstacles; il y trouve de la force pour résister à l'homme fort, le courage et la résolution nécessaires pour évincer les sociétés géantes. "Impossible?—Ce mot n'existe pas dans le dictionnaire!"

Voilà en quoi consiste la confiance en soi-même et ce qui mène presque toujours au succès. (System.)

### SOCIÉTÉ DE BIENFAISANCE MUTUELLE DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Nous avons sous les yeux le 20<sup>e</sup> rapport annuel de la Dominion Commercial Travellers' Mutual Benefit Society.

Cette société fait des progrès constants; elle compte 194 nouveaux membres; c'est le plus grand nombre d'admissions qu'elle ait enregistré en un an depuis son existence. Le nombre total de ses membres est aujourd'hui de 1205, il n'a jamais été aussi grand.

La situation financière est excellente. Malgré le nombre inusité des décès, dix-sept, le surplus en caisse est en augmentation; il s'élève à \$3,382.41 indépendamment d'une somme de \$7,

203.25 placée à titre de réserve.

La société mutuelle est dirigée avec autant d'économie que de dévouement par le bureau de direction; c'est ainsi que sur les recettes prélevées pour dépenses d'administration on a pu distraire \$500 pour les transférer au Compte de Cotisations sur lequel sont prises les assurances à payer aux héritiers des membres décédés. Ces assurances figurent cette année aux dépenses pour \$18,000.

Le Bureau des Fidéli-commissaires se compose actuellement comme suit:

Officiers.—J. S. N. Dougall, président; Richard Booth, vice-président; Charles Gurd, trésorier.

Directeurs 1905-06.—R. E. Matthews, J. H. Ferns, J. W. Rousseau, J. E. Wright, Jas. Robinson.

Directeurs 1906-07.—David Watson, E. H. Copland, Max. Murdock, J. F. L. Dubreuil, J. N. Christie.