

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	- \$2.00	PAR AN.
CANADA ET ETATS-UNIS	- 1.50	
UNION POSTALE	- - Frs 15.00	

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 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.

Mes meilleurs souhaits
pour l'année 1905.

"Le Prix Courant."

UNE QUESTION DE PAIEMENTS

Le commerce du détail est en ce moment en pleine récolte, en pleine moisson, si nous pouvons nous exprimer ainsi. Ses recettes journalières sont certainement très satisfaisantes; le marchand, le soir arrivé, compte avec satisfaction les piastres qu'il a encaissées.

Ne serait-ce pas le moment quand l'argent est abondant de penser aux fournisseurs et de régler les comptes arriérés.

Le commerce de gros est toujours prêt dans les moments critiques, dans les temps de marasme des affaires à aider le détailleur en lui accordant du temps pour payer et en lui continuant son crédit; n'est-il pas raisonnable, n'est-il pas juste que les fournisseurs comptent sur la bonne volonté des marchands détailliers quand ceux-ci font d'excellentes recettes.

A cette époque de l'année, dans le commerce d'épicerie, dans le commerce des vins et liqueurs en gros, les fournisseurs du commerce de détail ont des sommes énormes à payer à la douane pour retirer

les marchandises d'entrepôt avant de les expédier.

Leur crédit en banque leur permet de faire face facilement aux gros paiements des droits de douane, mais les banques n'avancent pas leurs fonds gratuitement, elles tirent un intérêt de leurs avances et ce n'est que justice.

On doit comprendre que le détailleur qui ne paie pas ses comptes à échéance devient, par le fait même, un débiteur onéreux pour son fournisseur et, quand le marchand est en mesure de payer, ce serait mal reconnaître les bons procédés de son fournisseur à son égard que de tarder davantage à s'acquitter de sa dette.

L'ECONOMIE EST NECESSAIRE AU SUCCES DANS LES AFFAIRES

Il n'y a pas de secret pour arriver au succès; il n'y a pas de "Sésame, ouvre-toi," à prononcer pour que les portes de la voie qui mène au succès s'ouvrent d'elles-mêmes, dit M. John Shepard, dans le "New-England Grocer." Suivez attentivement vos affaires, mettez à profit les occasions qui se présentent, ayez de l'énergie; et alors, jeune homme, vous êtes

forcé d'arriver au succès, vous ne pouvez faire autrement.

La seule chose à ajouter à ces principes fondamentaux, c'est la nécessité de l'économie. Ceci veut dire: Ne dépensez pas votre argent avant de l'avoir gagné. Aujourd'hui, il me semble que les gens ne veulent pas attendre; ils veulent aller trop vite.

J'ai toujours travaillé activement, depuis l'âge de dix ans, et je viens d'atteindre ma soixante-dixième année. Je n'ai jamais été sans emploi, même pour un seul jour. Comment ai-je fait pour arriver à un succès relatif aux yeux du public? Les seuls moyens que j'ai employés sont: le travail et l'économie.

Quelques personnes se figurent atteindre la richesse en un rien de temps. Elles lisent l'histoire de celui-ci ou de celui-là dont la richesse s'est élevée, par un coup heureux du sort, à une fortune de Crésus.

Mais je prétends que l'homme à qui la richesse vient si vite et non comme la récompense d'un travail honnête, travail de tête ou travail manuel, est sujet à la perdre tout aussi rapidement.