

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.)

42, Place Jacques-Cartier, - MONTREAL
TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.00
CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00 PAR AN.
UNION POSTALE - - - Fns 22.00

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 commencent à due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages 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.

LA BANQUE DE ST-JEAN

Condamnation du Président

La loi qui régit les banques incorporées exige d'elles que, chaque mois, elles adressent au ministère des finances un état détaillé de leur situation.

La loi prévoit des peines pour ceux qui, par leurs fonctions, doivent signer ces états mensuels, dans le cas où ils omettraient de les fournir dans les délais requis et dans le cas où ils fourniraient et signeraient sciemment des états faux.

C'est en vertu de ces dispositions de la loi qu'est venu d'être jugé et condamné le président de la défunte banque de St-Jean, P. H. Roy.

Accusé d'avoir signé et présenté au gouvernement un état faux de la situation de la banque dont il était président, il a été trouvé coupable par le jury et condamné par le juge, au maximum de la peine, soit à cinq ans de pénitencier.

Du procès lui-même nous ne dirons rien. Nos lecteurs en ont suivi toutes les péripéties dans les journaux quotidiens, car peu d'affaires judiciaires ont plus vivement intéressé le public que le procès de l'ancien président de la Banque de St-Jean.

Si le châtiment a été exemplaire, il faut dire aussi que la faute était grave; d'autant plus grave qu'elle avait été commise dans le but de cacher les résultats d'opérations faites par le président lui-même avec les fonds de la banque, opérations qui, d'ailleurs, ont mal tourné.

Un président de banque qui sciemment, intentionnellement trompe le public en signant des états faux, en faisant figurer à l'actif de la banque des titres ou effets sans valeur aucune, mérite bien les rigueurs de la loi.

Les clients d'une banque, les déposants doivent, aux yeux de la loi, être exactement renseignés sur la solvabilité de la banque avec laquelle ils traitent leurs affaires de finances ou à laquelle ils confient leurs économies, leurs capitaux.

Ce n'est que justice après tout, car si les banques ont, en vertu de la loi, certains droits et certains privilèges, il faut aussi qu'elles ne méconnaissent pas les devoirs qui découlent de leurs droits et de leurs privilèges.

La loi leur a tracé ces devoirs et quand les banques s'en écartent, il appartient à la justice de châtier les coupables.

C'est ce qu'elle vient de faire, donnant ainsi satisfaction à la conscience publique.

LE TALENT DE LA PAROLE CHEZ LE VENDEUR

Le talent de la parole est un des dons les plus précieux pour un homme d'affaires. Presque tout le travail supérieur à une simple routine ou à un labeur physique exige la parole et le succès du travail dépend souvent de l'habileté avec laquelle la question est présentée. La différence entre un homme qui manie bien la parole et un homme qui la manie mal est très grande. On n'apprécie pas généralement l'importance qu'il y a à bien parler.

Beaucoup d'hommes qui se croient habiles dans l'art de la parole, se leurrent eux-mêmes comme le novice qui écrit des poésies. Un causeur réellement habile est rare, parce qu'on accorde peu d'attention à la culture de l'art de la parole. Au lieu de développer un sujet au hasard, prenant un argument ici, un autre là, l'art de la parole devrait être le sujet d'une étude presque aussi complète que la peinture, l'écriture ou la musique.

Un homme peut avoir de bonnes idées, mais s'il ne sait les présenter intelligemment, ces idées peuvent n'être jamais reconnues comme elles le devraient. Si un homme veut obtenir des renseignements auprès d'autres hommes, il doit savoir comment s'y prendre. La différence entre un bon et un médiocre vendeur est souvent une question de savoir parler. Le gérant qui obtient le plus de son per-

sonnel est celui qui sait parler à ses hommes d'une manière qui excite leur enthousiasme, qui les active et les encourage à faire leurs meilleurs efforts. En toutes choses le talent de la parole est un facteur vital du succès—W. P. Warren.—(The Iron Age).

BANQUE NATIONALE

M. Nap. Lavoie, inspecteur de la Banque Nationale, vient d'être élevé à la fonction nouvellement créée de gérant général dans la même banque.

M. Nap. Lavoie est l'un des hommes les plus honorablement et les plus avantageusement connus dans le monde de la finance québécoise. Il est digne de la haute position de confiance à laquelle l'appellent les directeurs de la Banque Nationale.

Nous le félicitons bien sincèrement de la distinction dont il vient d'être l'objet.

La succursale de la Banque Nationale à Montréal transfère ses bureaux dans la bâtisse de la New-York Life pendant la durée des travaux de reconstruction et d'aménagements nouveaux de ses anciens bureaux.

ADOPTÉZ PROMPTEMENT LES NOUVELLES METHODES

Les changements dans les méthodes d'affaires ont été si rapides au cours des cinq dernières années, qu'un homme qui désire tenir son rang doit rester sur le qui-vive et être prêt, à tout instant, à changer ses méthodes et à profiter de tous les progrès faits en matière de systèmes perfectionnés. S'il n'est pas prêt à cela, il ferait aussi bien de fermer boutique et de se retirer immédiatement des affaires, car la lutte commerciale est devenue si ardente que seuls ceux qui sont capables de se conformer aux conditions du jour, quelque radicale différence qu'il puisse y avoir entre elles et celles d'hier, ont un espoir raisonnable d'arriver au succès.