

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 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.

CONFIANCE ET ESPOIR

Nous ne pouvons résister à la tentation de publier la lettre ci-dessous adressée par le président d'une des plus importantes compagnies manufacturières des Etats-Unis à ses agents vendeurs.

Cette lettre mérite d'être portée à la connaissance de tous les manufacturiers, commerçants et voyageurs de commerce Canadiens. Elle indique clairement le devoir de chacun dans les temps difficiles, ce devoir est d'être confiant, rempli d'espoir dans l'avenir et de faire partager sa propre confiance et son propre espoir aux autres. C'est la méfiance qui engendre les paniques, les crises, en même temps que la surproduction et l'avièssement des prix qui est la conséquence forcée de la surproduction.

Nous n'avons aucune raison au Canada de manquer de confiance dans l'avenir et dans le développement de nos ressources. Nous avons plutôt lieu d'espérer que la prospérité des dernières années est le prélude de la prospérité future, mais il nous faut aussi nous souvenir que nous devons mesurer nos forces avant d'entreprendre au-delà de nos moyens.

Aux agents vendeurs de la
Standard Chain Co.

Messieurs.—Ayant dix manufactures en opération dans diverses cités et un grand nombre de clients précieux parmi les marchands de gros, les manufacturiers et les Compagnies de chemins de fer de chaque Etat et Territoire de cette vaste contrée, nous sommes à même de nous rendre compte des conditions actuelles usitées et de les apprécier. Personnellement j'ai passé beaucoup de temps, au cours des dernières semaines, à comparer les notes avec d'autres manufacturiers et à échanger des idées avec des banquiers et des marchands importants; nous avons analysé la situation actuelle. Les acheteurs ont craint de placer leurs ordres habituels et n'ont pu faire leurs recouvrements ordinaires auprès des marchands de détail; les cultivateurs retiennent par devers eux l'argent de leur rente et, tout en ne faisant pas de remises, ils expriment l'es-

poir que le manufacturier "appréciera la situation actuelle." Il n'est pas douteux que c'est ce que fera le manufacturier, car il faut qu'il paie les salaires de ses employés et ses fournitures. Dans le passé, quand il se manifestait, à tour de rôle, de la crainte et de la méfiance, ce qui, ensuite, a été appelé panique, chaque manufacturier "rendait la situation encore plus confuse", en s'efforçant de faire travailler son établissement jusqu'aux dernières limites et en abaissant les prix, produisant ainsi plus de marchandises que ses clients n'en pouvaient consommer et pour plus d'argent qu'ils n'en pouvaient payer.

Dans l'ère actuelle de consolidation, les grandes corporations, particulièrement les industries du fer et de l'acier ont renversé cette manière de faire en réduisant la protection et en maintenant leurs prix. Cela, peut sembler cruel, mais c'est d'une sagesse de l'ordre le plus élevé; il vaut mieux fabriquer ce que le public demande et ce pour quoi il peut payer que d'affaiblir nos ressources en tenant des stocks invendables et dont il faudra se débarrasser à des prix ruineux.

Eh bien! quel est votre devoir dans la situation actuelle? Soyez optimiste, voyez les choses du bon côté. Ne vous promenez pas avec la figure longue et n'ayez pas un air comme si la fin du monde allait arriver. La première chose que vous ayez à faire, c'est de sortir, d'acheter un oeillet et de le mettre à votre boutonnière; faites cela pendant trente jours et je paierai pour cela. Faites voir à vos clients que vous savez que les conditions du commerce s'arrangeront d'elles-mêmes bientôt. Le Bon Dieu a accordé aux cultivateurs des récoltes abondantes qu'ils ont vendues à des prix élevés. Ils ont de l'argent en quantité et, avec \$70,000,000 d'or nouveau arrivant dans le pays, nos réserves des banques augmenteront; avec la diminution de la prime et l'émission de nouvelle monnaie, ceux qui ont thésaurisé d'une manière égoïste lâcheront leur or; et par-dessus tout, avec le ralentissement de l'industrie, la demande pour l'argent diminuera rapidement; au bout de six semaines au plus, les certificats de la Chambre des Compensations et les chèques de paie seront une chose du passé. Dites à vos clients de n'acheter que ce dont ils ont besoin et que ce qu'ils peuvent payer. Dites-leur de payer comme ils peuvent, c'est-à-dire de donner de petits à-comptes, s'il est nécessaire, de n'être pas trop fiers pour donner un billet à court terme et de le payer quand il

est dû; mais n'espérez pas qu'un manufacturier conduira ses affaires avec succès en disant à son banquier qu'il a "de forts comptes de livres". Donnez-lui quelque "preuve" de cela.

Ayez présent à l'esprit le vieux proverbe: "C'est toujours l'heure la plus sombre qui précède la pointe du jour", et avec un esprit sain et bien disposé, vous verrez que les conditions s'amélioreront bientôt. Je vous demande pardon de la longueur de ma lettre, mais je sens que l'expression de ma manière de voir est opportune.

Votre dévoué,

John C. Schmidt,
(Standard Chain Co.) président.

LE REUNION DU PARLEMENT

La quatrième session du dixième Parlement fédéral a été ouverte le 28 novembre. Le discours du Trône annonce que des projets de loi importants au point de vue économique et social seront présentés aux chambres par le gouvernement; entre autres un projet de loi concernant les assurances et une projet de loi relatif à la création d'annuités pour les vieillards.

Dans l'ordre économique également, une convention concernant les relations commerciales entre la France et le Canada sera soumise à la sanction du Parlement.

Cette Convention comporté d'une part, l'admission au Canada d'un certain nombre de marchandises et produits français au tarif intermédiaire et un certain nombre d'autres à un tarif spécial, et, d'autre part, l'admission en France d'un certain nombre de marchandises et produits canadiens au tarif minimum français. Au point de vue canadien, la nouvelle convention est plus avantageuse que celle passée avec la France en 1893.

Nous n'avons pas encore reçu le texte officiel de la nouvelle convention et des tarifs y annexés; dès que nous les aurons sous les yeux nous les étudierons et en ferons connaître l'économie à nos lecteurs.