

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 - \$2.00	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 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.

AVIS A NOS ABONNES

Nous avons déjà expliqué dans ces colonnes à nos abonnés que, quand ils nous envoient un chèque en paiement du prix de leur abonnement, ce chèque doit être fait "payable au pair à Montréal" et que la mention sur le chèque "payable au pair à Montréal" doit être faite, non pas par eux, mais par leur propre banque, par la banque qui doit payer le chèque.

Quand l'abonné met lui-même la mention, il nous oblige à payer 10 pour cent de collection soit 15 centins pour \$1.50, nous ne pouvons supporter une pareille perte et à l'avenir nous ferons supporter ces frais à ceux qui nous adresseraient des chèques sur lesquels nous devrions payer une commission.

Nous ferons observer que, pour des petits montants, il est souvent préférable et il en coûte moins de faire remise au moyen de mandats-poste ou de mandats des compagnies d'express. En conséquence, nous conseillons à nos abonnés de nous couvrir au moyen de ces mandats.

LA RECOLTE DU HOUBLON

Un télégramme de Portland, Ore., annonce que plus de 40,000 personnes, hommes, femmes et enfants sont actuellement en train de procéder à la cueillette du houblon dans l'Etat d'Oregon. On estime, en restant dans des limites raisonnables, la récolte à 87,000 balles, c'est la plus riche récolte qu'ait produit cet Etat car elle vaut aux prix actuels environ \$4,400,000.

LA SITUATION DE LA MELASSE

Un importateur de Mélasses qui n'est pas dans la combine et qui, par conséquent, est libre de ses prix nous déclare qu'il s'attend à une hausse sur le prix de la mélasse. Le prix coté actuellement, c'est-à-dire 25c le gallon, lui paraît être très avantageux et il ajoute que, pour sa part, il ne vendrait pas une cargaison entière à 25c le gallon.

D'après cet importateur la mélasse importée cette année à Montréal vaut au point de vue de la qualité, 5 cents de plus par gallon que la mélasse importée les années précédentes.

LA PUBLICITE DES JOURNAUX DE COMMERCE

D'après M. Ernest F. Birmingham, éditeur de Fourth Estate, New-York, il n'y a pas d'exagération dans la prétention que les journaux de commerce offrent le moyen le plus efficace et le moins dispendieux, mais ne va pas jusqu'à dire que le dieu de faire connaître un article.

L'expérience de chaque jour le confirme marchand qui a un fort stock en mains, va acheter immédiatement parce qu'il a vu une annonce qui l'intéresse, ni que, pour commencer, il ira plus loin, s'il a besoin de marchandises de la classe annoncée, que de demander les informations d'usage et des échantillons qui, s'il les trouve satisfaisants, justifieront son acquisition d'un article nouveau.

Qu'il soit désirable de maintenir continuellement l'annonce sous les yeux du marchand est une chose évidente. Des marchandises choisies, déjà d'une grande notoriété, sont tenues en évidence de cette manière, et, sans doute, les annonceurs les plus libéraux dans les journaux de commerce, sont des manufacturiers qui n'ont rien de nouveau à offrir, mais qui apprécient l'importance de la concurrence; et qui ne permettent pas à la concurrence de diminuer, faute de publicité, les mérites des marchandises qu'ils offrent en vente.

Pour établir la vente d'un article nouveau, bien qu'on soit aidé par la reconnaissance intelligente de la nouveauté et du perfectionnement de la part des marchands de détail, il faut de la patience et de la libéralité dans les rapports avec les organes consacrés aux annonces commerciales; mais les résultats justifient cette manière de faire ainsi que le manifeste abondamment le succès des journaux de commerce bien conduits.

Cette catégorie de publications, guidées par leur propre intérêt, donne un excellent service à ses annonceurs par la présentation juste et modérée des informations dans les colonnes de matière à lire.

Bref, ils s'acquittent de leur mission qui est d'attirer la clientèle au magasin, à un prix raisonnable fixé exclusivement pour la publicité. Les journaux de commerce bien conduits conservent leur indépendance; ils n'ont pas d'espace à vendre dans leurs colonnes de matière à lire, ils ne prétendent pas faire plus qu'annoncer les marchandises, mais ils le font bien, avec des résultats rémunérateurs pour toutes les parties au contrat, à condition que l'article offert ait du mérite et que l'annonceur persiste pendant un temps raisonnable à maintenir l'annonce de cet article devant le commerce.

LA RECOLTE DES TOMATES COM-PROMISE

Les empaqueteurs disent à propos des conserves de tomates que les perspectives du début relatives à la récolte des tomates qui avaient été très encourageantes, le sont devenues bien moins avec la température plutôt froide des dernières semaines.

Ils disaient, il y a une huitaine, que si la température ne s'améliorait pas il y avait grand danger pour eux de ne pas pouvoir remplir la totalité des contrats.

Comme la température n'a pas changé depuis lors et que la saison avance, il serait peut-être prudent pour les détailliers qui n'ont pas encore placé leurs commandes, de le faire sans tarder davantage, ils peuvent encore actuellement obtenir des garanties de livraison, plus tard il serait peut-être trop tard.

A LOUER

A louer pour le 1er mai 1905, tout l'étage au-dessus des bureaux du "PRIX COURANT", au numéro 25 de la rue Saint-Gabriel.

Améliorations au désir du locataire.