

ment aux amendements au tarif de douane sont considérables.

LA SITUATION DES MELASSES

On verra dans notre revue de l'Épicerie d'autre part que les prix de la mélasse de Barbade ont été avancés de 2c. par gallon.

Cette avance ne devra pas surprendre les lecteurs du Prix Courant, car dès le début de la saison, nous les avons exactement renseignés sur la situation. Depuis, à chaque hausse de prix, nous avons averti les commerçants qu'il fallait s'attendre à des prix plus élevés.

La mélasse de la Barbade coûte aujourd'hui à l'acheteur 30c. le gallon à la tonne et nous ne croyons pas trop nous avancer en disant que l'exiguité des stocks est telle que les prix devront encore avancer avant que la nouvelle récolte soit en vue.

Nous avons dit, dès le commencement de la saison actuelle, qu'il n'avait pas été importé suffisamment de mélasse pour la consommation habituelle et ceux qui ont été assez sages pour écouter notre avis d'acheter quand le prix était à 24c. doivent aujourd'hui nous savoir gré de notre conseil appuyé sur des renseignements puisés à bonne source.

Nous plaignons les marchands qui s'obstinent à ne pas vouloir lire les journaux de commerce, sous prétexte qu'ils savent parfaitement à quoi s'en tenir sous le rapport des prix.

Il est vrai qu'ils peuvent savoir les prix quand ils sont établis, c'est-à-dire quand souvent il est trop tard pour acheter dans de bonnes conditions.

Il n'est pas un marchand qui puisse suivre l'état du marché comme le fait un journal de commerce et, s'il ne lit pas ces journaux, où trouvera-t-il les renseignements qui lui sont nécessaires pour bien mener ses affaires?

Le prix de l'abonnement à un journal de commerce est dérisoire comparé aux bénéfices que sa lecture peut faire réaliser à ses abonnés.

Nos lecteurs qui ont acheté leur mélasse au début de la saison sur nos conseils peuvent facilement faire le calcul des profits que leur a fait réaliser leur abonnement au Prix Courant. De même ceux qui ne se sont pas tenus au courant de la situation peuvent computer les pertes qu'ils subissent faute de lire un organe qui les renseigne sur les marchandises de leur commerce.

VANILLE ESSENCE

En vente à \$1.00 la livre fluide, par Jules Bourbonnière. Téléphone Bell, Est, 1122, Montréal.

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.

LES FLEURS ET LES PLUMES ARTIFICIELLES AU CANADA

L'industrie des fleurs artificielles au Canada ne demanderait qu'à prendre son essor, mais elle a contre elle le tarif des douanes.

Ainsi, les fleurs artificielles importées de l'étranger qu'elles soient de coton, de mousseline ou de soie acquittent un droit de 25 pour cent *ad valorem* et celles importées d'Angleterre ne paient que 16-23 pour cent, alors que les matières premières nécessaires à leur confection sont frappées de droits variant de 30 à 35 pour cent *ad valorem*.

Il y a là une anomalie qui devrait disparaître du tarif. Pourquoi imposer des droits sur des matières premières qui ne peuvent être fabriquées dans le pays?

Qui empêcherait, par exemple, que nos manufacturiers soient traités comme les manufacturiers de fleurs artificielles américaines qui ne paient pas de droits sur les matières premières qui leur sont nécessaires?

Il nous vient de fortes quantités de fleurs artificielles des États-Unis; pour enrayer cette importation et favoriser notre propre industrie, nous pourrions dégrever, comme on le fait chez nos voisins, les matières premières destinées à la fabrication de ces fleurs.

L'industrie des fleurs artificielles demande à être encouragée par le gouvernement pour prospérer, se développer et employer un plus grand nombre de mains.

Actuellement cette industrie, y compris l'industrie annexe de la préparation des plumes emploie un peu plus de cent-cinquante personnes, pour la plupart des jeunes filles à qui elle procure un travail sain, agréable et artistique.

De l'avis du commerce de gros, les fleurs artificielles manufacturées à Montréal, répondent d'une manière parfaite aux besoins du commerce canadien. Dans bien des cas, on les préfère aux fleurs importées; étant plus fraîches, plus nouvelles, n'ayant pas eu à subir les outrages d'un long transport, elles sont de vente plus facile à prix égaux.

Le commerce de gros serait très désireux de pouvoir s'approvisionner sur place en tout temps et il est évident qu'il trouverait plus de facilité à le faire si l'industrie des fleurs artificielles débarrassée des droits qui pèsent sur les matières premières qu'elle emploie n'avait pas à redouter une concurrence qui n'existe guère parce que nos voisins sont précisément exempts de ces droits.

Il est à espérer que l'industrie des fleurs artificielles ne sera pas oubliée lors de la révision prochaine du tarif des douanes.

Les illustrations descriptives sont les meilleures. De simples gravures, étrangères à l'article annoncé, n'ont pas grand effet.

CINQUANTE ANS DE SUCCES

La Maison Caverhill, Learmont & Co.

Le cinquantième anniversaire de la fondation de la maison Caverhill, Learmont & Co. a été célébré par un dîner offert aux employés et amis de la maison, au Canada Club.

M. J. B. Learmont présidait, avec MM. George Caverhill et T. H. Newman, comme vice-présidents.

Parmi les principaux invités, on remarquait: M. James Crathern, qui fait partie de la firme depuis sa fondation, en 1854; M. A. A. Brown, gérant de la succursale à Montréal de McClary Manufacturing Co.; M. A. Macfarlane, de A. Macfarlane & Co.; M. William Percival, de Percival Bros.; M. William Smaill, gérant de Canada Horse Nail Co.; M. A. A. Welsh, gents' furnishings; M. Alex. Gibb, manufacturers' agent; M. Chas. Hanna, secretary Dominion Cotton Mills Co.; M. James H. Webb, de Dominion Cotton Mills Co.; M. William Grose, directeur-gérant de Sun Manufacturing Co.; M. L. Chipchase, M. George Boisvert et M. Bert. Garth, anciens employés de la maison; M. E. Holton, représentant légal de la firme; M. William J. Learmont; Dr J. Alex. Hutchison; M. J. C. Newman, de Clary Manufacturing Co.; M. Bennett, représentant de Stanley Works, de New Britain, Connecticut; M. Harry Newman; M. D. Lewis, de Crathern & Caverhill; M. H. Learmont, et M. Smeaton White, gérant de "The Gazette".

M. J. B. Learmont donne la parole à M. J. W. Richardson, secrétaire.

Celui-ci lit des lettres d'excuses de la part de MM. Waldon, John Burns, J. D. Caverhill et J. Brown.

M. Learmont boit à la santé du Roi et du Gouverneur-Général; puis il propose un toast en l'honneur de M. James Crathern. Dans son discours, M. Learmont passe en revue les cinquante années qui se sont écoulées depuis la fondation de la maison, et les changements qui se sont produits dans le commerce, les chemins de fer, et la navigation.

Après un éloge à l'adresse des gouverneurs de la firme, M. Learmont propose alors, de nouveau un toast à M. James Crathern.

Dans sa réponse, celui-ci rappelle les premières époques de la fondation de la maison, en fait l'historique, et exprime l'espoir que les succès de la maison se continueront encore pendant cinquante ans; puis il propose un toast en l'honneur de la firme Learmont, Caverhill & Co. MM. George Caverhill et T. H. Newman, y répondent.

MM. Bennet, Dr Hutchison, A. A. Brown, William Percival, George Brown et beaucoup d'autres, répondirent au toast bu à la santé de "Nos hôtes".

D'autres toasts furent portés à "La Presse" et aux Dames.

Un programme musical a été rempli par MM. E. Roberts, J. W. Barre, R. Platt, J. C. Newman, J. H. Meikle, J. R. Mackay, A. Macfarlane et E. Horsfall.

La maison L. Chaput, Fils et Cie, a reçu via St-Jean, une consignment de 500 caisses et fûts de whiskies écossais, expédiés par la maison James Ainslie et Cie de Leath, Écosse.

Ces deux maisons européennes, sont représentées au Canada par MM. L. Chaput, Fils et Cie.