

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 arriérés 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.



LES AVANCES AUX DIRECTEURS DES BANQUES

Il y a quelques jours un journal quotidien publiait un article évidemment inspiré condamnant les prêts des banques à leurs directeurs. C'était plutôt, une réclame en faveur d'une banque particulière qu'un article de fond.

Nous comprenons la publicité. La réclame est devenue, dans ces jours de vive concurrence, une nécessité aussi bien pour les institutions financières que pour les maisons de commerce et les corporations industrielles; mais nous nous demandons, s'il n'y a pas mieux à faire, en matière de réclame, que de proclamer à son de trompe: "Nous ne faisons pas comme les autres".

Il y a au Canada 34 banques incorporées, deux de ce nombre sont les seules qui ne fassent pas de prêts à leurs directeurs et, parmi ces dernières, l'une a son siège social à Londres. Il n'y a donc qu'une seule banque vraiment canadienne qui ne tombe pas sous la règle commune.

L'article dont nous parlons plus haut dit que cette banque est prospère et semble insinuer que sa prospérité est due précisément à ce fait qu'elle ne consent pas d'avance à ses directeurs.

Mais les autres banques aussi sont prospères, très prospères même, et, cependant, elles prêtent de l'argent à leurs directeurs. Seulement, elles leur font des avances à bon escient, elles n'imitent pas certaines banques, aujourd'hui défuntes, qui prêtaient à tort et à travers à leurs directeurs, sans garanties sérieuses.

Les directeurs des banques sont choisis parmi les actionnaires et généralement parmi les plus gros actionnaires, parmi les plus responsables. Ces directeurs ont pour la plupart une fortune personnelle ou tout au moins une belle avance.

Pourquoi une banque refuserait-elle de faire des avances à une partie de ses actionnaires, à ses actionnaires les plus intéressés à la prospérité de la banque,

à ceux qui peuvent offrir de bonnes et solides garanties contre les avances qui leur peuvent être consenties?

Mais la banque, au contraire, a tout intérêt à ouvrir des comptes à ses directeurs solvables, responsables; elle en tire profit.

Pourquoi forcerait-elle ses directeurs à aller escompter ailleurs que chez elle et pourquoi les actionnaires se priveraient-ils des profits que donnent les comptes ouverts à leurs directeurs?

La loi très sagement a décidé que "les actionnaires pourront réglementer le montant des escomptes et des prêts qui pourront être faits aux directeurs, soit individuellement, soit solidairement, ou à une même société commerciale ou raison sociale, à un même individu ou à un actionnaire, ou aux corporations."

Quelle raison valable pourrait-on invoquer pour frapper d'interdiction du droit d'emprunter dans la banque qu'ils dirigent les directeurs d'une banque?

S'ils sont élus directeurs c'est parce que les actionnaires placent leur confiance en eux, dans leur honorabilité, dans leur habileté en affaires et parce qu'ils les savent personnellement solvables et responsables. En un mot, les actionnaires choisissent ceux qu'ils croient les plus dignes d'entre eux de mener à bien la barque commune.

Après cela, est-il logique de croire que les actionnaires agissent sagement en interdisant à leurs directeurs d'obtenir du crédit de leur propre banque, quand ils savent que partout ailleurs où ces directeurs se présenteront, on sera trop heureux de leur faire des avances?

LE CREDIT ET LA REGULARITE DES PAIEMENTS

Vous avez lu souvent qu'un commerçant parvenu au sommet de la hiérarchie commerciale avait débuté très modestement dans les affaires. Beaucoup de ces hommes arrivés à la richesse ont été interrogés sur les causes de leurs succès et, parmi ces causes, il en est une qu'ils indiquent généralement pour

ne pas dire toujours: "La régularité, l'exactitude dans les paiements".

Le commerce est basé sur le crédit. Le marchand aux capitaux modestes qui ne compterait que sur ses propres forces pour pousser ses affaires et ne voudrait employer que ses profits pour les développer serait bien certain de ne monter jamais au sommet de l'échelle commerciale.

Celui qui veut en graver les échelons doit recourir au crédit; mais pour obtenir ce crédit, il faut le mériter et au point de vue de ceux qui accordent du crédit, ceux qui le méritent sont ceux qui font honneur à leurs obligations, ceux qui paient à échéance sans se faire tirer l'oreille.

"Payez et vous serez considérés"; c'est là un vieux dicton qui s'applique à tout le monde et plus particulièrement à ceux qui ont besoin de crédit. Plus vous paierez vos fournisseurs avec régularité, plus ils seront disposés à vous faciliter les affaires et à vous avancer de nouvelles marchandises. Si vous remplissez bien vos engagements vis-à-vis de vos banquiers, vos banquiers seront disposés à vous faire de plus grandes avances quand vous aurez des besoins légitimes.

Ayez le souci de votre crédit, ménagez-le, vous en avez besoin.

Une nouvelle activité se produit actuellement dans les affaires. Les produits de l'industrie laitière sont abondants et se vendent à des prix très rémunérateurs pour les producteurs, les récoltes déjà rentrées et celles qui sont encore dans les champs sont pleines de promesses pour nos cultivateurs.

Les marchands de la campagne ont devant eux les plus belles perspectives, car non seulement ils peuvent rentrer dans les avances qu'ils ont faites à leurs clients, mais encore ils savent que les cultivateurs, après leurs dettes acquittées, auront encore assez d'argent pour acheter le nécessaire, tout au moins pendant les saisons d'automne et d'hiver.

Qu'ils profitent donc de la manne qui passe pour collecter les vieux comptes