

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

MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.50
ABONNEMENT CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00 PAR AN.
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 à l'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 SITUATION DES AFFAIRES

Brillantes perspectives

Les voyageurs des maisons de commerce sont de nouveau sur la route après la période des fêtes et d'après les renseignements qu'ils fournissent à leurs maisons, il appert que le commerce des fêtes à la campagne a été à peu près partout excellent. Il aurait pu être meilleur dans certains localités situées sur le bord du fleuve; en effet, la glace a fait défaut sur le St-Laurent et les communications manquant de ce fait entre la rive Nord et la rive Sud, il en est résulté un mouvement d'affaires moins accentué que si les circonstances avaient été autres.

Des renseignements que nous avons pris auprès des maisons de gros, il résulte que les stocks des marchands de la campagne sont généralement très bas. Depuis quelques mois le commerce de détail a acheté avec beaucoup de prudence; une prudence inaccoutumée et comme les ventes ont été très satisfaisantes, il va falloir s'approvisionner de nouveau.

Les perspectives pour le commerce du printemps sont des plus brillantes, nous lisons de tous côtés.

Dans notre province l'argent ne fait pas défaut, il y a des économies accumulées. Les cultivateurs ont bien vendu leurs produits pour lesquels ils ont obtenu de bons prix et leur faculté d'achat n'a nullement diminué. Les marchands de la campagne qui observent la situation de leur clientèle ont confiance dans l'avenir et devront, en conséquence, reconstituer leurs approvisionnements pour le commerce du printemps.

Dans le commerce de gros on est très satisfait de la manière dont les détaillants font leurs paiements. Ce qui prouve encore que les affaires ont été excellentes pendant la période des fêtes et qu'il est fait, comme nous le disions précédemment, beaucoup de ventes au comptant.

Il est un point de la situation actuelle sur lequel il est bon de dire un mot.

Un de nos confrères plutôt pessimiste, et pessimiste sans raison, voit, nous ne savons où, de la surproduction chez nos manufacturiers. Nous nous demandons dans quel genre d'industrie il y aurait excédant de produits manufacturés, quand on sait que dans les cotonnades, les sous-vêtements de laine, les maisons de gros se sont plaintes à maintes reprises de ne pas recevoir livraison des marchandises aux époques convenues. La semaine dernière nous reproduisons une déclaration du président de la Montreal Cotton Mills, de laquelle il résulte que les moulins de Valleyfield ont plus d'ordres qu'ils n'en peuvent remplir d'ici six mois. La semaine précédente, nous rapportions les paroles de M. E. B. Greenshields, de la maison Greenshields, Ltd.: "Les prix de tous les cotons, lainages et autres se maintiennent bien et d'après les indications actuelles, il y a peu de vraisemblance qu'il y ait quelque réduction dans les prix de ces tissus? M. Greenshields parlerait-il de cette façon s'il y avait surproduction dans l'industrie des tissus?"

Nul n'ignore que quand il y a surproduction ou, en d'autres termes, quand l'offre est supérieure à la demande, les prix tendent à baisser. Or, on voit qu'il n'est nullement question de baisse.

La vérité est que les manufacturiers ont plutôt diminué leur production et cela dans toutes les branches. Notre confrère, "Hardware & Metal", disait tout dernièrement à propos du commerce de la ferronnerie et de la quincaillerie: "Les prix pour 1908 pourront durcir un peu, peut-être pas au début. Les manufacturiers ont diminué leur production et les stocks ne sont pas considérables. Ce serait une sage précaution de la part des commerçants, en conséquence, de ne pas trop tarder à placer leurs commandes, car si les affaires vont de l'avant avec l'entrain qu'on leur suppose, on pourra se trouver à court dans beaucoup de lignes. Les manufacturiers ont agi sagement en diminuant la production en rai-

son de la situation financière, ils ont ainsi établi un barrage contre toute réduction de prix, bien que les promesses de la nouvelle année n'indiquent aucune chute de prix."

Pour nous résumer la situation commerciale est saine: marchands payant bien; stocks réduits chez les détaillants; pas de surproduction de produits manufacturés et, par conséquent, beaucoup de travail en perspective dans l'industrie.

Comment pourrait-on manquer de confiance dans l'avenir immédiat quand tout indique que les affaires doivent être actives aussitôt la morte saison passée?

LA CONVENTION FRANCO-CANADIENNE

La Chambre des Communes a abordé la discussion de la Convention Franco-Canadienne et la continue au moment où nous écrivons.

Il ressort des déclarations du Ministre des Finances que:

1o Toutes les parties de l'empire qui ne jouissent pas actuellement de la préférence obtiennent les avantages du nouveau traité.

2o L'importation directe qui n'était obligatoire que pour une des deux parties contractantes au traité de 1893, l'est maintenant pour les deux.

3o Le traité accorde des taux spéciaux aux spécialités françaises.

4o Le traité laisse la porte ouverte à des avantages spéciaux pour des articles manufacturés que nous n'exportons pas encore mais que nous pourrions exporter dans l'avenir.

5o Le traité garantit aux principaux produits exportés les meilleures conditions que la France accorde à tout autre pays.

6o Pour la première fois, les produits de l'agriculture sont compris au traité.

Que la nouvelle convention doive être favorable au Canada, il n'y a aucun doute à ce sujet. La convention du 6 janvier 1893 n'accordait le bénéfice du tarif minimum français qu'à 22 articles, alors