

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
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 arriérages 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 COLIS POSTAUX ET LE COMMERCE DE DETAIL

Comme nous l'avons dit sommairement dans notre précédent numéro, il doit être présenté au Parlement, pendant la session actuelle, un projet de loi dont le but serait d'établir un Service de Colis Postaux à bon marché qui rentrerait dans les attributions du Département des Postes. Le Département des Postes se chargerait non seulement de la livraison des paquets, mais encore du recouvrement du montant des factures relatives aux dits paquets.

Les marchands de détail des villes et des campagnes comprendront, sans qu'il soit nécessaire de s'étendre longuement sur ce sujet, combien menaçant est pour eux un tel projet de loi.

A qui profiterait ce Service de Colis Postaux qu'on se propose d'établir ?

A quelques maisons seulement; notamment à celles qu'on désigne communément sous le nom de 'Mail Order Houses' et pour lesquelles nous ne trouvons pas d'équivalent en français. On sait que ce sont des maisons dont la spécialité est de faire des ventes au moyen de catalogues répandus à profusion dans tout le pays. Ces maisons envoient des marchandises contre remboursements [C.O. D.] jusque dans les localités les plus reculées au détriment du commerce de détail local.

Le Service des Colis postaux à bon marché permettrait également aux Grands Magasins à Départements des principaux centres d'étendre partout leur action. Il en serait spécialement ainsi des Grands Magasins qui ont créé et mis en opération un Département des Ordres par Correspondance. Leur action ne peut s'étendre qu'aux dépens des commerçants de détail de moindre importance, aussi bien dans les cités et les villes que dans les villages.

Dans les centres importants le commerce de détail se concentre déjà depuis

quelques années en un petit nombre de mains puissantes au grand dommage de la classe des commerçants de moindre envergure. Les grands magasins à départements tendent chaque jour de plus en plus à éteindre la concurrence et à se transformer en Monopoles et en Trusts au désavantage évident de la Société en général.

Le projet de loi en question, s'il était adopté par le Parlement, permettrait à ces grands magasins d'atteindre plus facilement la clientèle des marchands de la campagne qui, jouissant aujourd'hui de la prospérité générale, seraient réduits bientôt à la portion congrue.

C'est donc au profit de quelques marchands ou plutôt de quelques capitalistes et au détriment des nombreux marchands détaillants des cités, villes et campagnes que serait créé le Service des Colis Postaux projeté.

Nous ne serions pas surpris de voir derrière ce projet de loi les grandes maisons à départements.

Le gouvernement ne doit pas, ne devrait pas se laisser influencer par des perspectives de supplément de recettes pour le Département des Postes. Ses surplus annuels le dispensent de chercher de nouvelles sources de revenus, surtout quand les recettes à provenir du Service à créer sont en opposition aux intérêts de la classe commerciale en général.

Nous avons dit combien le commerce de détail serait atteint par le projet de loi s'il devait devenir loi. Mais ce n'est pas seulement le commerce de détail qui serait menacé, le commerce de gros en serait également frappé, car il ne peut prospérer s'il n'a une clientèle de détaillants prospères eux-mêmes.

Nos lecteurs verront, d'après ces quelques réflexions, qu'un Service de Colis postaux à bon marché ne pourrait que leur être préjudiciable. Nous les engageons fortement à s'opposer par tous les moyens en leur pouvoir à l'établissement

du Service en question. Que tous voient leurs députés ou leur écrivent pour protester contre la mesure projetée. Que les diverses associations de marchands élèvent leur voix et le projet de loi ne verra pas le jour.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE "UNION MUTUAL"

Les commissaires d'assurance des Etats-Unis constatent, dans leur rapport sur la compagnie d'assurance-vie "Union Mutual", la bonne gestion des affaires de cette compagnie et la tenue parfaite de ses livres. Elle a un surplus de \$286,000 pour la garantie de ses contrats d'assurance. L'actif de la compagnie est de \$11,306,130.77 et son revenu total de \$13,810,766.33.

Voici d'où proviennent en partie ces revenus: primes de première année, \$303,456.06; primes de renouvellement, \$1,613,770.40; dividendes employés au paiement de primes de renouvellement, \$47,274.08; intérêts sur prêts sur hypothèques, \$47,818.55; intérêts sur bons et dividendes sur le capital, \$279,772.34; loyers des propriétés de la compagnie, \$50,367.54; profits sur ventes de contrats ou sur polices échues, \$36,331.17; commission payée pour prêts sur bons du gouvernement, \$2,427.11.

Voici d'autre part quelques-uns des débours de la compagnie: paiements de réclamations par suite de décès, \$593,243.65; polices à dotation échues, \$44,335.28; prêts sur polices abandonnés, \$32,605.31; valeurs rachetées employées à l'achat d'assurances payées et d'annuités, \$28,603.36; dividendes payés, \$51,349.40; commissions et bonus aux agents, \$108,509.27; salaires et frais de voyage des agents, \$66,478.66; salaires et compensations des fonctionnaires, directeurs et employés, \$81,659.28; taxes, licences, etc., \$44,305.19; réparations d'immeubles, \$12,815.18; perte sur vente d'actions et de bons, \$26,211.63.