

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.)

42, Place Jacques-Carlier, - MONTREAL
TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.50
CANADA ET ETATS-UNIS - 5.00 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 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.

Adresses toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

"LE PRIX COURANT" ET LES PRIX DES MARCHANDISES

Il nous est agréable de voir apprécier par nos lecteurs, les soins particuliers que nous prenons pour leur donner les prix exacts du marché des différentes marchandises cotées dans "Le Prix Courant".

Si tous les marchands suivaient dans notre journal les modifications des prix et la tendance des marchés, ils seraient surpris à la fin de l'année de constater ce qu'une minime dépense de \$2 pour s'abonner au "Prix Courant" leur aurait rapporté.

Lisez ce qu'écrit, au sujet de la connaissance des prix, un marchand depuis 35 ans dans les affaires :

J. A. Chicoine,
Magasin général,
Assortiment complet.
Bas prix.

St-Charles, 2 juin 1909.
Rivière Richelieu.

"Le Prix Courant",

Messieurs,

Inclus \$2 en paiement de mon abonnement jusqu'à l'année 1910.

Il est certain que "Le Prix Courant" en donnant les prix exacts du marché doit être utile à tous les bons marchands. Car la connaissance des prix est pour l'acheteur le premier pas vers le succès.

Le manque de succès est souvent dû à l'ignorance des prix.

Tenant magasin à St-Charles depuis près de 35 ans, la connaissance des prix avant d'acheter m'a souvent aidé.

Bien à vous,

J. A. Chicoine.

LOI CONCERNANT LES ACCIDENTS DU TRAVAIL

Une loi a été votée à la dernière législature concernant les accidents du travail et les responsabilités du patron.

Comme un grand nombre de lecteurs du "Prix Courant" emploient des ouvriers, nous croyons leur être utile en donnant in-extenso le texte de la dite loi, qui entrera en vigueur le 1er janvier 1910.

RABAIS ET COMMISSIONS ILLICITES

Un de nos abonnés nous écrit au sujet de la loi récente—que nous avons publiée dans "Le Prix Courant"—sur les rabais et commissions illicites. Il nous dit que, dans cette loi, il n'est nullement question du patron qui accorderait des rabais et commissions illicites, mais simplement des agents. Il nous demande notre opinion et nous prie de lui répondre par la voie de notre journal.

Plusieurs patrons, nous dit-il, agissent dans le même sens que leurs agents, c'est-à-dire font des rabais secrets. "Ainsi", poursuit-il, "pour certaines marchandises, afin de conserver un prix plus rémunérateur, les marchands de gros s'entendent et s'engagent à vendre à un prix de... Certains de ces marchands donnent des rabais secrets tout en facturant au prix convenu avec leurs confrères. Veuillez, s'il vous plaît dire dans votre journal si le patron lui-même se trouve concerné?"

Le paragraphe (d) de l'article 3 répond à la question de notre abonné, il dit : "toute personne qui participe à ou, le sachant, se rend complice d'un délit tombant sous l'effet de cette loi, sera reconnue coupable de telle offense et sera passible, sur conviction, d'une pénalité prévue plus haut par cette section."

Il est évident qu'un patron qui autoriserait son agent à donner une commission secrète et facturerait la marchandise à un prix qui ne tiendrait pas compte de cette commission, tomberait sous le coup de la loi. Car, en ce cas, le patron enfreindrait lui-même la loi et tomberait sous le coup du paragraphe (d) qui frappe non seulement l'agent, mais toute personne qui participe....

Nous croyons que la loi peut-être interprétée ainsi, car son but est d'assurer la sincérité des factures, reçus, etc., c'est-à-dire des transactions. C'est là l'esprit de la loi et elle doit être interprétée dans son esprit plutôt que dans sa lettre.

Le cas le plus ordinaire est celui d'un agent qui accorde un rabais ou une com-

mission à son client, qu'il paie lui-même de sa poche, en dehors de la connaissance de son patron, mais qu'il porte en compte ensuite à son patron d'une façon détournée, sous forme de frais de voyage, d'hôtel, etc....

Il est facile de saisir que, dans ce cas, le patron, loin d'être complice, est victime. Il ne saurait donc envoyer à son client une facture qui tiendrait compte de la commission.

Dans ce cas, le marchand qui ne veut pas s'exposer à passer pour complice de l'agent doit, quand il reçoit une facture ne tenant pas compte du rabais qui lui aurait été payé en argent, avertir son fournisseur du fait.

Faute de ce faire, la loi par le paragraphe (d) peut l'atteindre au même titre que l'agent.

MEDICAMENTS BREVETES

Le délai qui avait été fixé à la date du 15 mai courant pour l'apposition des timbres sur les boîtes, flacons, etc., des médicaments dits proprietary ou médicaments brevetés, fabriqués préalablement au 1er avril 1909, vient d'être prolongé jusqu'au 15 octobre 1909.

Le département du Revenu de l'Intérieur délivrera en conséquence les timbres nécessaires jusqu'à cette dernière date.

Les marchands qui détiendraient des médicaments patentés ne portant pas le timbre requis devront se mettre en règle avant la date ci-dessus indiquée afin de s'éviter des ennuis.

AVANTAGES A RETIRER DES JOURNAUX DE COMMERCE

Dans certaines grandes maisons de commerce, il y a un "idea man" (un homme d'idées), qui gagne un fort salaire et dont le rôle consiste à trouver de nouvelles idées pour faire de nouveaux clients, augmenter les affaires faites avec les anciens clients et commercer plus fa-

PAPIER A MOUCHES "TANGLEFOOT". Le modèle du genre dans le monde entier depuis plus de vingt-cinq ans.
TOUS LES AUTRES SONT DES IMITATIONS.