

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

du Commerce, de la Finance, de l'Industrie de la Propriété foncière et des Assurances.

Bureau: No. 32, rue Saint-Gabriel, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an..... \$2.00
Canada et Etats-Unis..... 1.50
France..... fr. 12.50

Publié par

LA SOCIÉTÉ DE PUBLICATION COMMERCIALE.
J. MONIER, Directeur.
Téléphone Bell No. 26-2.

MONTREAL, 22 NOVEMBRE 1889.

ACTUALITES

La Compagnie des Conduites d'Eau de Trois Rivières vient de recevoir de Belgique par le vapeur "Electrique" de la ligne Bossière une partie de son outillage.

Un de nos jeunes architectes de talent et de ressources, qui s'est rapidement fait une bonne clientèle dans notre ville, M. J. Alcide Chaussé, vient de transporter son bureau au 1541 rue Ste Catherine. Ses clients pourront aussi communiquer avec lui par téléphone.

Si l'on veut que l'argent dépensé récemment en pavage en blocs de bois ne soit pas de l'argent gaspillé, il est nécessaire de forcer les propriétaires de tombereaux, camions et autres voitures portant de lourdes charges, à élargir les bandes de leurs roues. Les roues à bandes étroites auront bientôt démoli le pavage de la rue Craig si l'on n'y met ordre.

La révolution qui vient de transformer l'empire du Brésil en une république fédérative, a eu son contre-coup sur les cours des cafés. Dans la prévision des troubles qui pourraient suivre, on craignait que les planteurs ne pussent pas mettre leur récolte sur le marché avec la promptitude ordinaire, et les détenteurs de stocks ont en conséquence immédiatement haussé leurs prétentions. Comme tout paraît tranquille au Brésil, il est possible que les cours reprennent bientôt leur niveau normal; cependant il faut s'attendre à payer le café plus cher d'ici à quelque temps.

La ramie est une nouvelle plante textile que l'on commence à cultiver en France sur une grande échelle. Elle donne un fil résistant qui a presque le brillant de la soie. Le Trade Journal dit à ce sujet. Les fils de ramie sont très appréciés à Roubaix, en France, mais on a de la difficulté à les introduire à Lyon. Les fils No 60 qui font bien à Roubaix, sont trop gros pour la fabrication de Lyon qui n'emploient que des fils de Nos 70 à 80.

Les Lyonnais s'objectent à la ramie parce qu'elle est irrégulièrement filée, ce qui l'empêche de passer par les peignes très fins dont on se sert à Lyon.

Voici les montants qui seront payés aux actionnaires des banques, pour dividendes, au commencement de décembre:

Banque de Montréal....	5 p.c.	\$600,000
Banque de Toronto.....	5 "	100,000
Banque Impériale.....	4 "	60,000
Banque de Hamilton...	4 "	40,000
Banque Ville Marie....	3 1/2 "	17,500

Banque Jacq-Cartier....	3 1/2 "	17,500
Banque d'Ottawa.....	4 "	40,000
Banque du Commerce..	3 1/2 "	210,000
Banque Ontrio.....	3 1/2 "	52,500
Traders' Bank.....	3 "	15,753
Banque des Marchands	3 1/2 "	202,972
Banque de Québec.....	3 1/2 "	42,000
Banque Standard.....	3 1/2 "	35,000

Total \$1,433,225

MM. Letourneux fils & Cie ont reçu les circulaires suivantes qui intéressent le commerce de ferronneries:

Montréal, 20 nov. 1889.

Messieurs,

Nous retirons par les présentes tous nos prix courants antérieurs pour les clous à cheval et nous vous offrons 50 et 10 p. c. termes ordinaires ou le meilleur prix à la date de la livraison.

Vos tous dévoués,

W. M. MOONEY & Fils.

Cela veut dire une augmentation de 22 1/2 p.c. sur les prix antérieurs.

MONTREAL ROLLING MILLS COMPANY.

Montréal, 14 nov. 1889.

TUYAUX EN FER FORGE.

Monsieur,

Vu la hausse constante de la matière première, nous avons avancé nos prix sur tous les tuyaux en fer forgé, 1/2 pouce à 2 pouces inclusivement à 52 1/2 p.c. d'escompte sur le prix de la liste, termes, etc.

Sollicitant vos ordres.

Vos tout dévoués

MONTREAL ROLLING MILLS Co.

M. L. H. Painchaud, un honorable négociant de notre ville, a été honorablement acquitté l'autre jour, d'une accusation de vol d'un pardessus de la valeur de \$4.84. L'affaire provient d'un malentendu ou pour être plus explicite, d'une chicane qui s'était élevée entre M. Painchaud et M. D. Bell, courtier en marchandises. M. Bell avait ordre de placer des pardessus tout faits à Montréal; M. Painchaud ayant vu l'échantillon, lui en commanda 100 et se fit remettre le pardessus échantillon qu'avait M. Bell. Au bout de quelques jours, M. Bell désirant faire d'autres ventes, demanda son échantillon que M. Painchaud ne put lui remettre, l'ayant mis entre les mains de son voyageur qui parcourait les campagnes à ce moment là. M. Bell crut que l'on voulait l'exploiter et fit arrêter M. Painchaud; deux ou trois jours après ce dernier confirmait sa demande, prenait livraison de ses 100 pardessus, et toute l'affaire parut à M. Bell avoir été réglée. Mais comme il n'avait pas pensé à retirer sa plainte, l'accusation a dû venir devant M. le juge Dugas qui, sur l'exposé des faits, s'est hâté de libérer M. Painchaud.

Un journal réédite ce vieux dicton alsacien:

Savez-vous ce qu'il faut pour faire une bonne paire de souliers? Pour la semelle, de la langue de femme: c'est inusable; pour l'empeigne, du gosier de chantre: ça ne prend pas l'eau, et pour les talons, de la rancune d'Allemand: ça dure toujours.

Avis aux cordonniers.

SUIVEZ LE MARCHÉ.

Il est indispensable pour le commerçant, qu'il vende des épicerie,

des chaussures, de la quincaillerie ou des nouveautés, ou tout cela ensemble, de se tenir au courant des prix du marché, afin d'en suivre les fluctuations. Dans toutes les lignes et dans toutes les localités où il y a plus d'un magasin, le marchand est obligé par la force des choses et surtout par la concurrence, de baisser le prix de vente d'une marchandise dont le prix de gros est en baisse. S'il ne le fait pas immédiatement, il se trouve bientôt devancé par son concurrent qui, soit par simple motif de concurrence, soit parce qu'il vient d'acheter aux prix en baisse, en profite pour vendre meilleur marché.

Et lorsque, au contraire, les prix montent, n'est-il pas juste que le marchand, au lieu de garder le même prix de vente jusqu'à ce qu'il ait épuisé le stock en mains, suive la hausse et se refasse ainsi des pertes qu'a pu lui causer la baisse sur d'autres marchandises?

Que le marchand suive donc avec soin les fluctuations des prix; qu'il soit prêt à changer ses prix dès l'apparition d'un changement notable soit en hausse soit en baisse; et que, pour cela, il s'abonne, s'il ne l'est déjà, au PRIX COURANT.

LES SOIERIES

Un de nos confrères de New-York croit à la très grande probabilité d'une hausse prochaine sur les soieries, par suite de la hausse sur la soie brute. Depuis le 1er septembre dernier, la soie brute a haussé de près de 20 0/0 en moyenne, la proportion étant plus élevée pour la soie d'Italie et du Japon que pour celle de Chine. La production du Japon, cette année est de 50 p.c. au dessous de la moyenne et celle de l'Italie de 33 p.c. au dessous. Le stock à Yokohama, par exemple au 1er juillet, était de 8,000 balles au dessous de la moyenne, soit de 4,000 balles au lieu de 12,000.

La production universelle de la soie est fournie par les régions suivantes.

Europe, environ.....	20 p. c.
Japon, ".....	55 p. c.
Chine, ".....	35 p. c.
	100

Or il n'est pas probable que les exportations de la Chine augmentent, tandis qu'il est certain que celles du Japon seront bien au dessous de la moyenne. En Europe, les fabricants ont employé depuis longtemps tout ce qui restait de soie brute de l'année précédente et sont en train de disposer rapidement de celle de la dernière saison. Aux Etats-Unis, le marché est sans approvisionnement, les importations sont légères et elles sont vendues avant leur arrivée.

Tous les renseignements font donc prévoir une grande rareté de soie brute depuis ce moment jusqu'à celui où le produit de la saison de 1890 sera prêt à être mis sur le marché, et le maintien, sinon la hausse des prix. Les fabricants sont en conséquence à se demander dans quelles proportions ils doivent hausser les prix des commandes qu'ils auront à livrer d'ici à la fin de l'été prochain. Les fabricants de rubans et de soieries en pièces, ont déjà fait quelque chose dans cette direction et ils

ont obtenu jusqu'à 10 p.c. d'avance sur des commandes récentes livrables au printemps. En général, il est impossible de faire accepter des commandes aux anciens prix.

C'est surtout dans le fil de soie, la soie en écheveau que la hausse devra être la plus sensible, si les flatteurs ne veulent pas trop perdre, car dans cet article il n'y a eu aucune hausse, il y a même eu baisse, par suite de la concurrence, depuis que la soie brute a commencé à hausser. Il y a une différence d'une piastre par livre dans le prix de la soie brute et il n'y a pas de hausse sur la soie filée. Il y a, dit-on, des pourparlers entre les intéressés pour arriver à une hausse, ce qui n'aurait rien d'étonnant et serait très justifiable.

LE DROIT SUR LES ENCANS

Parmi les impôts créés par le gouvernement de Québec pour combler le déficit du trésor provincial, un des plus impopulaires parmi les commerçants est la taxe de 1 p.c. sur le produit des ventes aux enchères. Cette taxe assez peu sensible en générale, parcequ'elle est confondue avec les frais de justice dans les ventes par le sheriff, et parce qu'elle est payée par l'acquéreur, en sus du prix d'adjudication dans les encans d'immeubles, a eu un effet désastreux sur les ventes commerciales aux enchères. Dans ces ventes où la compétition fait souvent monter les prix de façon à ne laisser qu'une marge très mince de bénéfices à l'acheteur, la taxe 1 p.c. ajoutée à la commission de l'encanteur fait une énorme différence.

Du jour de l'imposition de cette taxe, les ventes au commerce à l'encan ont constamment diminué, et l'on n'y a plus guère recours que lorsqu'on ne peut faire autrement, soit que les marchandises soient périssables et que le consignataire veuille s'en débarrasser au plus tôt, et à tout prix; soit qu'elles aient été avariées pendant le transport et laissées pour compte aux assurances; soit enfin que la loi, comme dans certains cas, exige la vente aux enchères.

Il arrivait assez souvent autrefois que des cargaisons de marchandises étaient expédiées à notre marché, consignées à un encanteur qui avait instruction de réaliser immédiatement. C'était une manière assez habile d'introduire de nouveaux articles sur la place, et, quoique ce fut quelquefois vendu à sacrifice, l'expéditeur était sûr de ne pas les garder longtemps sur les bras.

C'est à peine, maintenant, si nous voyons vendre aux enchères deux ou trois chargements de fruits, dans une année; et à part les marchandises avariées vendues pour le compte des assureurs; à part aussi, bien entendu, les ventes de stocks de faillites, il y a très peu de marchandises mises en vente à l'encan.

La Chambre de Commerce de Montréal s'est occupée à plusieurs reprises de cette question; dernièrement encore elle a envoyé une députation à près du gouvernement pour obtenir l'abolition de cette taxe, et M. Mercier vient de déclarer qu'il serait tout prêt à l'abolir dès que le budget le permettrait.

Comme c'est une mesure dans