

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 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. Adressez toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

LES ELECTIONS MUNICIPALES

Le prochain Conseil Municipal de Montréal aura à résoudre de grands problèmes, comme le savent nos lecteurs de la ville. Aussi, pensons-nous que les commerçants, les industriels et les hommes d'affaires en général doivent se désintéresser moins que jamais des élections municipales. Nous leur avons souvent fait ce reproche que, dans les luttes pour l'échevinat, ils se tenaient trop à l'écart au lieu d'y prendre comme ils le devraient, pour la sauvegarde de leurs propres intérêts, une part active.

Les questions en jeu actuellement sont d'une gravité telle que les commerçants ne peuvent rester dans l'inaction. On l'a compris dans un quartier de notre Cité où les hommes d'affaires les plus en vue ont pris l'initiative de choisir leurs propres candidats.

Dans ce quartier, le quartier Centre, qui, pour être l'un des plus petits au point de vue de l'étendue et de la population, est le plus important au point de vue des affaires, les gens d'affaires veulent des échevins de leur choix qui les représentent dignement au Conseil.

Ils savent que, s'ils ont comme commerçants des devoirs à remplir, ils en ont également comme citoyens et, en consacrant quelques heures au choix de leurs représentants, ils donnent aux commerçants des autres quartiers un exemple qui demanderait à être suivi par le bien commun.

Nous avons besoin à l'Hôtel de Ville d'hommes indépendants, libres des coteries, des monopoles, des trusts. Nous avons besoin de tous des échevins ayant en vue l'intérêt public auquel sont opposées certaines corporations qui cherchent à mettre la main sur tous les services municipaux et à pressurer le public.

C'est grâce aux monopoles que nous avons des prix exagérés pour le gaz, le chauffage et de chauffage, la lumière électrique et la force motrice par l'é-

lectricité. Les prix excessifs payés pour ces commodités augmentent considérablement les frais généraux des commerçants et des industriels et les dépenses du public en général. Il n'est pas de commercer qui désire laisser se perpétuer un tel état de choses, aussi est-il nécessaire de débarrasser le Conseil municipal des échevins qui trahissent leur mandat en se faisant, contre l'intérêt public, les défenseurs ou les protecteurs des compagnies à monopole.

C'est pourquoi nous adjurons tous les hommes d'affaires soucieux de leur intérêt et de l'intérêt public de prendre une part très active à la lutte municipale. Nous savons que les candidats qu'ils choisiront sont des hommes d'honneur, de probité et de dévouement sur lesquels tous pourront compter quand viendront à échéance les graves questions que le futur Conseil municipal devra résoudre.

A PROPOS DE RECIPROCITE COMMERCIALE

Le New York Commercial prête au président du Great Northern, M. James J. Hill, les paroles suivantes prononcées dans une conférence entre directeurs de chemins de fer à Chicago : — Pointant à la ligne équatoriale d'un globe terrestre, il dit : "Au-dessous de cette ligne, il y a moins de 5 pour cent de la population du monde. Au-dessus se trouve le reste. Notre commerce avec l'Amérique du Sud et le Mexique est trivial.

"Mais notre commerce annuel avec le Canada est de \$200,000,000. C'est de ce commerce dont nous devons prendre soin. Nous avons établi des tarifs. Le commerce avec le Canada n'augmente pas comme il le devrait. Il faut qu'il y ait une source de réciprocité qui aboutisse à un avancement commercial.

"Non seulement le résultat est que nous perdons ça et là des affaires, mais

nous perdons également des citoyens et du capital. Le capital américain trouve qu'il peut exporter à meilleur marché du Canada qu'il ne le peut des Etats sous les lois existantes.

"Par exemple, je me souviens de l'époque à laquelle une fonderie fut établie, il y a des années, dans l'Etat de Washington près de la frontière de la Colombie Anglaise. La fonderie a cessé ses opérations, mais à quelques milles de là, de l'autre côté de la frontière, il y a aujourd'hui une demi-douzaine de fonderies qui sont toutes prospères et qui toutes ont été construites avec du capital américain."

M. Hill voit dans les relations commerciales actuelles des Etats-Unis avec le Canada, une menace pour les Etats-Unis et se fait l'avocat de la réciprocité commerciale entre les deux pays pour arrêter l'exode des fermiers, des manufacturiers et du capital américains au Canada.

Nous ne doutons nullement que les Etats-Unis bénéficieraient grandement d'un traité de réciprocité avec le Canada. Mais nous savons d'autre part ce que nos voisins entendent par la réciprocité commerciale. Nous en avons déjà goûté et à moins que les Américains, après y avoir bien pensé, n'aient trouvé le sens réel du mot réciprocité, nous ne sommes nullement disposés à entamer la conversation sur un traité de réciprocité.

Nos voisins devraient se trouver très heureux de pouvoir, grâce à notre tarif de douane, nous vendre, comme ils l'ont fait en 1904-05, pour plus de 162 millions de leurs produits, alors qu'un de leurs meilleurs juges en matière commerciale, déclare qu'il en coûte moins de manufacturer et d'exporter du Canada que des Etats-Unis.

Nous avons moins besoin d'un traité de réciprocité avec les Etats-Unis que de voir la continuation de l'exode dont se plaint M. Hill. Il nous fait plaisir de recevoir les fermiers, les manufactu-