

# 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.

## LE CHOIX D'UNE BANQUE

A voir la façon dont agissent certains directeurs ou officiers de banque, on dirait qu'ils considèrent comme leur premier devoir de faire leurs propres affaires avant celles de la banque, en abusant de la situation particulière que leur position leur confère.

Dernièrement, nous avons publié la lettre de l'un de nos correspondants dans laquelle il exposait la manière dont sont exploitées les compagnies par actions à petit capital, quand elles ont recours au crédit de certaines banques. Pour obtenir le bon vouloir des gérants et des directeurs de ces banques d'une moralité un peu lâche, ces compagnies sont mises en demeure de faire cadeau d'une partie de leurs actions, tant pour le gérant, tant pour la banque.

Nous avons dit ce que nous en pensions, nous n'y reviendrons pas.

Un fait récent nous fournit aujourd'hui une occasion nouvelle de rappeler à nos lecteurs qu'il n'est pas indifférent d'avoir un compte ouvert dans une banque plutôt que dans une autre. Il est un choix à faire, et ce choix doit être fait avec mûre réflexion. On fera bien à l'occasion de consulter des gens dignes de confiance et reconnus pour être de bon conseil.

On a vu des commerçants et des industriels ruinés par des officiers de banque qui abusaient de leur position pour accaparer leur industrie ou leur commerce et les évincer.

Quand un gérant de banque cherche à obtenir un intérêt quelconque dans une entreprise à laquelle sa banque accorde crédit, l'entrepreneur doit ouvrir les yeux.

Quand, dans une banque, un gérant vous déclare qu'il est temps de fermer votre compte et vous propose en même temps de vous associer avec un directeur ou tout autre officier de la banque, méfiez-vous!

Si le gérant, le directeur ou tout autre officier de la banque est personnelle-

ment disposé à accorder le crédit que la banque refuse, c'est qu'il estime que l'entreprise vaut quelque chose et mérite crédit. Pourquoi, en ce cas, proposer un associé ou un intéressé au débiteur de la banque?

Il y a quelque temps, une entreprise florissait admirablement quand l'un des deux associés vint à mourir. Le survivant avait l'offre de la succession de racheter, moyennant une somme de, la part de son associé décédé; il alla dans une banque et expliqua au gérant la situation dans laquelle il se trouvait. C'était une affaire entendue, on lui ouvrait le crédit demandé, sa situation commerciale étant jugée excellente. A la date fixée, notre homme se présente pour encaisser la somme à payer à la succession. Malheureusement, lui dit le gérant, les rentrées n'ont pas été aussi fortes que nous le pensions et nous ne pouvons pas faire l'affaire. Cependant, M. X... [qui n'est pas le premier venu dans la banque en question] est justement ici en ce moment et peut-être pourrez-vous faire l'affaire ensemble. L'affaire se fit, mais l'emprunteur dut intéresser M. X... et payer à la banque 8 p. c. d'intérêt sur son prêt. M. X... se fit naturellement donner des garanties, augmenta le capital-actions de l'entreprise dont il eut une bonne part et manoeuvra si bien que le premier intéressé n'eut plus aucun contrôle sur l'administration. L'affaire devait se plaider, mais elle a pu être arrangée, grâce à l'heureuse intervention de deux notables commerçants qui ont remis le premier intéressé à la tête de la direction de l'entreprise.

La morale de l'histoire est que M. X..., sans avoir déboursé un sou et grâce à sa position dans la banque, se trouve aujourd'hui plus riche qu'il n'était de quelques dizaines de mille piastres. Ce n'est pas de sa faute si l'emprunteur n'est pas aujourd'hui complètement ruiné.

En général, il se faut méfier des gé-

rants ou officiers de banques qui placent leur intérêt personnel avant celui de la banque dont ils ont les destinées en mains.

## LA MORTALITE INFANTILE

A quoi peut servir à la nationalité canadienne d'être la plus prolifique du monde, si la plupart de ses enfants doivent mourir au berceau, si le chiffre des décès dépasse celui des naissances.

Depuis plusieurs semaines, il est mort à Montréal plus d'enfants qu'il n'en est né.

La semaine dernière, par exemple, il a été enregistré à l'Hôtel de Ville 242 décès, dont 182 d'enfants au-dessous de cinq ans, pour 149 naissances. C'est-à-dire que sur cette base, et en comptant à 352,000 la population de notre ville, les naissances seraient de 22 pour 1,000 et les décès de près de 36 pour 1,000 [exactement 35.75].

Il est heureux que la mortalité n'atteigne que rarement cette proportion et que généralement le bulletin hebdomadaire accuse un excès des naissances sur les décès. Il n'en est pas moins vrai que la mortalité infantile à Montréal est en tout temps excessive et que, depuis quelques semaines, elle a augmenté dans des proportions navrantes, inquiétantes.

C'est sur les tout jeunes enfants, sur ceux du premier âge surtout que porte la mortalité. Ainsi, sur les 182 enfants décédés la semaine dernière, 95 n'avaient pas atteint l'âge de 6 mois; 56 étaient âgés de 6 mois à 1 an; 23 avaient entre 1 an et 2 ans et 8 étaient d'un âge variant entre 2 et 5 ans.

Sans aucun doute, la presque totalité de ces petits être ne demandaient qu'à vivre, et auraient vécu s'ils avaient eu la nourriture et les soins que réclamait leur âge.

Il appartient aux autorités de veiller à ce que les nouveaux-nés aient les soins et la nourriture qui leur conviennent, qui leur sont dus.