

## LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

du Commerce, de la Finance, de l'Industrie  
de la Propriété foncière et des Assurances.Bureau : No 20, rue Saint-Jacques,  
Montréal.Abonnements: Montréal, un an \$2.00  
Canada et États-Unis 1.50  
France 1.25Publié par  
La Société de publication commerciale,  
J. MONIER, gérant

MONTRÉAL, 9 MARS 1888

**M. EDMOND STEVENS** a pris la direction du département des annonces du "Prix Courant."

## LA BANQUE DU PEUPLE

Après la déception causée par la publication en décembre dernier de l'état semi-annuel des affaires de la Banque de Montréal, état qui constatait pour le premier semestre de l'exercice un profit net de moins de 6 pour cent, le public commercial et financier a été surpris, et très agréablement surpris, en apprenant que la Banque du Peuple avait réalisé pendant l'année 1887-88, un profit net équivalant à 11 pour cent sur son capital. Ce splendide résultat pour une année où le commerce a été, en somme, peu brillant, serait difficile à expliquer si l'explication n'était pas fournie par le fait que cette institution est aujourd'hui dirigée par le plus éminent de nos financiers canadiens-français, M. Jacques Grenier.

L'impulsion donnée aux affaires de la Banque du Peuple, depuis deux ans que M. Grenier en est le président, a produit des résultats presque incroyables. La confiance du public est venue à la banque, sous forme de dépôts doubles de ce qu'ils étaient il y a quelques années, ce qui lui a permis d'atteindre un chiffre d'escomptes de plus de \$4,000,000 tout en conservant en valeurs immédiatement réalisables une somme égale à 33 pour cent de ses engagements vis-à-vis du public.

Une autre surprise nous était encore réservée par l'assemblée de la Banque du Peuple; c'était de voir un jeune banquier canadien-français, M. Bousquet, le directeur de la banque, nous faire part, en fort bons termes de son opinion sur la situation commerciale actuelle. Autrefois, M. Smithers, de la Banque de Montréal, nous faisait chaque année une exposition magistrale de la situation. Plus tard, M. Hague, de la Banque des Marchands, a pris la parole à son tour; et voilà maintenant qu'un canadien-français attaque lui aussi les problèmes économiques de la situation et les résout avec une sûreté de jugement et une justesse de coup d'œil qui le classent du premier coup parmi les autorités en matière de finances. Nous engageons vivement nos lecteurs à lire d'un bout à l'autre les remarques de M. Bousquet que nous publions à la suite du rapport de la banque, ils y trouveront de bons conseils, des renseignements exacts sur la situation, en même temps qu'une revue historique des opérations de la banque depuis sa fondation.

Nous avons le plus grand plaisir à complimenter M. Bousquet de la science économique dont il a fait preuve et M. Jacques Grenier du magnifique résultat qu'il a obtenu

pour les actionnaires de la banque et à féliciter les actionnaires d'avoir confié leurs intérêts à des gens qui, dans une année de mauvaise récolte ont su leur gagner un intérêt de 11 pour cent.

La disposition qui a été faite de ces \$134,000, dont \$60,000 (5%) sur le capital ont été placés au fonds de réserve, témoigne de la prudence de l'administration et ne peut qu'augmenter la popularité dont la banque jouit dans notre province.

## LA LOI DES LICENCES

Puisqu'on est en frais de remodeler la loi provinciale des licences, nous espérons que l'on nous permettra de faire, sur ce sujet, quelques observations tout à fait désintéressées.

La loi des licences a en effet grand besoin d'être modifiée sur plusieurs points. Nous nous occupons des deux ou trois points principaux que nous pouvons discuter sans sortir de la compétence de notre journal.

1. Le nombre des licences.
2. Le prix que coûte une licence.
3. L'emploi des délateurs.

1. Le nombre des licences de buvettes devrait être fixé par la loi, en proportion de la population de chaque localité. A Montréal, par exemple, il est évident que le nombre des buvettes (*bar-rooms*) est exorbitant, et que tout le monde gagnerait à ce qu'il fut diminué. Le trop grand nombre de ces établissements engendre une foule d'abus; ainsi, pour gagner sa vie, malgré la concurrence, le propriétaire de buvette a souvent recours à des attractions illégales; il est tenté de fermer les yeux sur les excès qui se commettent chez lui, et dont il peut tirer un profit; il est tenté aussi d'ouvrir son établissement à des heures et des jours défendus, etc. Limitez le nombre des concurrents, et il sera beaucoup plus facile de faire respecter la loi.

2. Quant au prix que coûte une licence, il y a là une question d'hygiène publique, en même temps qu'une question d'économie sociale, que nous demandons la permission d'exposer à ceux qui réclament une augmentation du prix des licences.

La question d'hygiène vient d'être traitée très eloquemment dans le "Journal d'Hygiène Populaire" de Montréal, dans un article sur la falsification des alcools. Elle se résume dans ce principe posé au début de l'article en question.

"Les propriétés toxiques des boissons alcooliques sont souvent décuplées par les substances qu'y ajoute la falsification."

Pourquoi falsifie-t-on les boissons alcooliques? C'est évidemment pour en diminuer le prix de revient et par conséquent augmenter les bénéfices de la vente.

Nous sommes en droit d'en conclure que, plus le prix de revient sera élevé, plus la falsification sera profitable et plus elle sera pratiquée.

Or plus vous augmentez le prix d'une licence et plus vous augmentez le prix de revient des boissons; et par conséquent plus vous favorisez la falsification.

Ce qui revient à cet axiome: Plus les licences coûteront cher, et plus violents seront les poisons vendus dans les buvettes.

Ce n'est pas ce résultat, cependant, que voudraient atteindre ceux qui demandent, inconsidérément l'augmentation du prix des licences.

Nous avons dit qu'il y avait aussi là une question d'économie sociale. L'augmentation du prix des licences devra nécessairement amener, en même temps que la falsification, l'augmentation du prix de vente au détail. Si l'on pouvait arguer que, quand la boisson sera trop chère, l'ouvrier ivrogne ne boira plus, cette mesure aurait une raison d'être; mais pour qui connaît les faiblesses de la nature humaine, l'argument plausible est celui-ci; plus la boisson sera chère et plus l'ouvrier ivrogne gaspillera pour satisfaire sa funeste passion. Dans la plupart des buvettes, les boissons alcooliques ordinaires se vendent actuellement 5c. le verre. Mettez les à 10c.; croyez-vous que le nombre des buveurs diminuera? Le seul résultat sera que ces buveurs dépenseront, gaspillent, si vous voulez, le double. Est-ce là le résultat que l'on veut atteindre?

3. Nous avons déjà exprimé dans ces colonnes notre opinion sur l'emploi de délateurs (*informer*) pour découvrir les infractions aux lois des licences. Le système qui consiste à offrir la moitié de l'amiende à tout individu qui pourra faire condamner un hôtelier ou un propriétaire de buvette, est essentiellement immoral. Encourager, donner une prime à cet acte bas, vil et lâche, qui s'appelle la délation, telle qu'elle est pratiquée tous les jours à Montréal, c'est quelque chose de monstrueux dans l'état actuel de la civilisation. C'est encourager, donner une prime à l'hypocrisie, au mensonge, ou parjure, au chantage.

Ne connaît-on pas le trafic honnête qui se fait ainsi sous le couvert, et presque avec la sanction de la loi? Né voit-on pas tous les jours des individus se faire remettre de l'argent par des hôteliers sous la menace d'une délation? Et que peut coûter un parjure à ces gens qui, sous prétexte de besoins pressants, de maladie, etc., faisant appel à la charité ou à la pitié d'un débitant de boisson, se font livrer quelques verres d'un spiritueux quelconque et vont ensuite dénoncer aux magistrats celui qui a cru leur rendre service?

Qu'on n'aille pas prétexter qu'il n'y a pas d'autre moyen de faire respecter la loi: car toute loi qu'on ne peut faire respecter par des moyens honnêtes, est inutile, dangereuse, mauvaise. On peut faire une bonne loi des licences et on peut la faire respecter honnêtement. Que l'on nomme des inspecteurs, — secrets, si l'on veut, — mais agissant sous le contrôle du gouvernement, qui sera responsable de leur moralité; qu'on donne à ces inspecteurs les pouvoirs les plus étendus pour exercer leur surveillance; mais que ces inspecteurs reçoivent des appointements fixes et que l'on ne fasse pas dépendre leur rétribution du nombre de condamnations qu'ils auront pu obtenir.

Nous soumettons humblement ces considérations à ceux qui sont

chargés de préparer la nouvelle loi des licences; nous croyons qu'elles méritent leur plus sérieuse attention.

## UN BON VENDEUR

Nous avons reçu la réponse suivante à notre article intitulé. "UN BON VENDEUR."

Montréal 3 mars 1888.

Monsieur le Rédacteur.

Je viens de lire avec beaucoup d'intérêt votre article au sujet des qualités qui font un bon commis vendeur. Je suis parfaitement de votre avis, qu'un bon commis doit savoir parler des marchandises qu'il veut vendre de manière à intéresser le client ou la cliente, et, pour cela qu'il doit d'abord connaître bien ces marchandises. Je sais par expérience qu'un commis possédant les qualités que vous énumérez peut commander un gros salaire. Mais où trouver ce commis? Il est excessivement rare à Montréal. Et pourquoi? Parce que les commis ou bien n'ont pas le temps ou bien n'ont pas le goût d'acquérir par l'étude les connaissances qui leur seraient utiles.

Le commis entre dans un magasin, en apprentissage, vers l'âge de 15 à 18 ans; il a fait un cours commercial ou même il a simplement suivi les cours des écoles des Frères. Pendant qu'il apprend son métier, trottant d'un bout à l'autre de la journée, appelé par-ci, appelé par-là, il n'a pas le temps d'étudier. Quand à force de routine il parvient à se familiariser assez avec le train-train d'un magasin pour être engagé comme commis, il se croit passé maître et s'imagine qu'il n'a plus rien à apprendre; aussi, le soir, au lieu d'étudier, il va jouer au billard ou même se livrer à d'autres amusements moins innocents.

Il est bien vrai que, dans la plupart des magasins de détail, il reste bien peu de temps au commis pour étudier, et le mouvement de la clôture à bonne heure n'était réellement pas tout à fait sans raison d'être.

Cependant je crois qu'il y aurait moyen, avec les éléments dont nous disposons, de faire quelque chose pour l'instruction des commis. Il existe à Montréal une association de commis marchands, qui est très utile et qui rend de véritables services, à d'autres points de vue, aux commis. L'association pourrait et même devrait avoir dans sa bibliothèque les ouvrages techniques nécessaires pour instruire ses membres dans tout ce qui regarde leur métier: Au besoin, elle devrait voir à ce qu'il y ait des cours professionnels du soir, ou ces choses-là seraient enseignées gratuitement au commis. Ou bien elle devrait s'efforcer d'obtenir du gouvernement la création d'un cours de ce genre à l'une des écoles commerciales de la ville. Voilà, M. le Rédacteur, ce qu'il faudrait faire pour que les commis puissent s'instruire et donner assez de satisfaction à leurs patrons pour qu'on les paie le plus haut salaire possible mais il est bien difficile d'obtenir des réformes de tous les gouvernements et de toutes les institutions, et j'ai bien peur que mes suggestions ne soient pas écoutées en haut plus qu'en bas.

Je demeure etc.

UN ANCIEN MARCHAND.