

# 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. MONTIEN, Directeur.

Téléphone Bell, 2602.  
Téléphone Fédéral 708.

**Le premier mai prochain, les bureaux du PRIX COURANT seront transportés au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.**

MONTREAL, 8 MAI 1891

## La Loi des Licences

Notre brochure contenant la Loi des Licences est maintenant prête ceux de nos abonnés, ayant payé leur abonnement d'avance, qui nous en feront la demande (avec un timbre de 3 c. pour la maille), pourront la recevoir immédiatement.

## L'apprentissage du Commerce

Bien des causes conduisent à la faillite, tandis que le succès dépend de la réunion de qualités qui ne se rencontrent pas toujours chez le même individu, et l'absence de l'une d'elles suffit quelquefois pour annuler le bon effet des autres. Mais parmi les causes les plus fréquentes des faillites, en temps ordinaires, il faut compter le manque d'expérience.

Nous ne voulons pas seulement parler du cultivateur qui vend sa terre pour prendre un magasin général et dont l'aventure se termine par la faillite dès que le produit de la vente est mangé, ni de l'homme de profession qui, n'ayant pu attirer de clients à son étude ou à son cabinet, s'imaginerait qu'il en attirerait davantage à sa boutique. Ces choses-là sont moins rares, peut-être, qu'on se l'imagine, mais elles sautent aux yeux et les signes certains de la faillite prochaine sont écrits en caractères très lisibles à la devanture du magasin, et ceux qui s'y laissent prendre y mettent beaucoup de bonne volonté.

Mais combien de fois aussi un jeune homme qui a passé six mois ou un an comme commis dans un magasin, s'imaginerait-il qu'il connaît à fond les affaires et s'empresse-t-il, dès qu'il en a l'occasion, de prendre commerce à son compte? S'il a un peu d'argent, rien ne lui est plus facile; s'il n'en a pas, c'est presque la même chose, il trouvera facilement quelque marchand de gros qui lui avancera un stock à crédit.

Les deux premiers mois, tout va bien; le nouveau marchand, s'il est actif, travaille à se faire une clientèle; vend, au besoin, au-dessous du prix de ses voisins, calculant rarement le prix coûtant réel des marchandises et vivant à même son capital — ou celui de son fournis-

seur. Un autre fournisseur, voyant un stock passable, sera peut-être tenté de vendre, lui aussi, et le jeune marchand, entre deux ou trois maisons, pourra peut-être trouver le moyen de marcher pendant six mois ou même un an, s'il sait s'y prendre pour obtenir un renouvellement en donnant un à-compte sur ses billets.

Cependant, il arrive fatalement au seul but que peut atteindre son imprudent présomption, à la faillite. Les fournisseurs auront reçu une bonne leçon qui vaudra le prix qu'ils l'auront payée, si elle leur profite; mais d'autres créanciers innocents en souffriront, sans compter le dommage que peut faire au commerce d'une localité, un magasin conduit sans expérience, sans méthode, sans calcul et sans prévoyance.

Quel serait le moyen, nous demandera-t-on, d'empêcher ces trop fréquentes aventures? Nous n'en connaissons aucun qui puisse y remédier radicalement; mais il y a certainement quelque chose possible pour en diminuer la fréquence.

En Angleterre, les jeunes gens qui se destinent au commerce font un *apprentissage*, tout comme les artisans, tout comme les hommes de profession. Ils s'engagent à un patron par un contrat régulier pour un certain nombre d'années. Aussi, n'avons-nous pas besoin de dire que les marchands anglais connaissent leur métier.

Il répugnerait à nos idées de liberté d'imposer à tout marchand qui veut ouvrir boutique, l'obligation de montrer un brevet d'apprentissage; aussi nous ne songeons pas à demander l'adoption d'une loi aussi exigeante; mais nous désirerions beaucoup — et beaucoup de marchands de gros, d'industriels et de banquiers désireraient comme nous — que l'usage de faire l'apprentissage du commerce entrât dans nos mœurs.

Il existe une loi qui règle les rapports des apprentis et des patrons; cette loi permet au patron d'exercer une autorité plus effective, de prendre un intérêt plus considérable à son apprenti et de lui donner les instructions et les renseignements nécessaires pour en faire un bon commis ou un bon marchand. Mais le principal mérite de l'engagement qui constituerait le brevet d'apprentissage d'un jeune commis, serait qu'il le forcerait à passer un temps suffisant dans la position de commis avant qu'il puisse quitter son patron, pour avoir ensuite des chances de réussir en affaires.

L'éducation commerciale qui se donne dans quelques-unes de nos institutions est excellente, dans sa sphère d'action; mais le jeune homme qui en sort a encore besoin de beaucoup d'enseignement et de beaucoup de pratique. Si ce jeune homme, sortant du Plateau, ou de Varennes, par exemple, était engagé pour trois ans, disons, avec un marchand, il serait certainement, à la fin de son engagement, beaucoup plus apte à conduire une boutique ou un magasin, que le premier venu à qui il prendra l'antaisie de pren-

dre commerce, et même qu'un autre commis ayant une expérience de trois ou quatre ans passés à voyager d'un magasin à un autre.

C'est au bon sens de nos commerçants que nous faisons appel pour qu'ils encouragent cette manière d'apprendre les affaires; c'est à eux de faire la propagande nécessaire, c'est surtout aux marchands de gros à faire comprendre à ceux qui viennent leur demander du crédit, combien ils apprécieraient une préparation de ce genre à la lutte si vive que se font aujourd'hui les commerçants.

## Essai du Lait

Il y a quelque temps, nous avons donné quelques notes sur l'essai du lait. Nous les complétons aujourd'hui en donnant la table de correction du degré fourni par le lactomètre, suivant que la température est plus haute ou plus basse que la température normale 59° Fahrenheit à laquelle, sans l'emploi de cette table, il faudrait toujours le ramener pour faire l'essai.

Degré du lactom.	TEMPÉRATURE CONSTATÉE				
	41	50	59	68	76
LAIT NON ÉCRÉMÉ.					
15	0.9	0.6	0	X 0.8	X 1.8
20	1.1	0.7	0	0.9	1.9
22	1.2	0.7	0	1.0	2.1
24	1.2	0.7	0	1.0	2.1
26	1.3	0.8	0	1.1	2.2
28	1.4	0.9	0	1.2	2.4
30	1.6	1.0	0	1.2	2.5
32	1.7	1.0	0	1.3	2.7
34	1.9	1.1	0	1.3	2.8
LAIT ÉCRÉMÉ.					
20	0.7	0.5	0	X 0.8	X 1.7
22	0.7	0.5	0	0.8	1.7
24	0.9	0.6	0	0.8	1.7
26	1.0	0.7	0	0.8	1.8
28	1.0	0.7	0	0.9	1.9
30	1.1	0.7	0	0.9	1.9
32	1.1	0.7	0	1.0	2.1
34	1.2	0.8	0	1.0	2.2

Ce tableau indique ce qu'il faut retrancher ou ajouter au degré du lactomètre trouvé suivant que la température du lait au moment de l'essai est plus basse ou plus élevée que la température normale 59.

Les chiffres des colonnes 41 et 50 sont retranchés, et ceux des colonnes 68 et 76 sont ajoutés.

EXEMPLES: Un lait non écrémé marquant 41 de température pèse au lactomètre 32 degrés. On retranche 1.9 et on a le degré 30.1 qu'il aurait pesé directement si l'on avait d'abord ramené le lait à la température normale 59.

Un lait non écrémé marquant 76 pèse 26; on ajoute 2.2 et l'on a le degré réel 28.2 pour le lait ramené à 59 degrés de température.

Et de même pour le lait écrémé.

Naturellement, pour les températures intermédiaires, il faut apprécier les nombres à ajouter d'une manière approximative. Soit un lait écrémé pesant 32 degrés à 65; on ajoutera 0.7 et l'on aura 32.7. Et un lait non écrémé à 47 pesant 32 sera diminué de 1.2 = 30.8.

Mais dans la pratique, on peut se contenter de rapporter la température trouvée à la température type 41, 50, 59, 68 ou 76 la plus rapprochée.

## LEÇON A MÉDITER

Nous trouvons cité dans nos échanges le trait suivant qui nous paraît mériter l'attention de nos lecteurs. Il est de Bob Burdette, l'humoriste américain.

M. Vanderbilt paie son cuisinier dix mille piastres par année, mon garçon; — ce qui est beaucoup plus que nous ne gagnons l'un et l'autre; au moins beaucoup plus que nous ne sommes payés — parce qu'il sait cuisiner. C'est tout. Probablement il cuisine mieux que n'importe qui aux Etats-Unis; mais c'est tout. Si monsieur Saucegravi savait faire d'assez bonne cuisine, était bon tireur, parlait assez bien trois langues, pouvait faire une tenue de livrée satisfaisante, chantait un peu, connaissait un peu de jardinage, s'entendait assez bien à faire un sermon, se connaissait aussi bien qu'un autre en chevaux, pouvait télégraphier un peu, savait se rendre utile comme valet de chambre, pouvait au besoin corriger des épreuves, n'était pas étranger à la peinture, pouvait battre à la machine, était assez ferré sur le droit pour pratiquer devant un juge de paix, avait été candidat pour la législature et pouvait faire travailler une presse à foin, il n'aurait pas un salaire de dix mille piastres par année. On lui paie ce salaire, parce qu'il sait faire la cuisine; ça ne lui enlèverait pas un sou de son salaire s'il croyait que la terre est plate et voyage sur son arête montée sur des roues. Il n'y a rien de tel que de connaître à fond son métier, depuis A jusqu'à Z, que l'on soit ignorant de tout le reste, cela n'importe guère. A quoi sert-il de tout savoir? Il n'y a rien que les ignorants qui sachent tout.

## Change, Echange et Libre-Echange

Sous ce titre qui pourra dès l'abord paraître un peu multiple, nous allons présenter quelques remarques sommaires au sujet de chacun des points qu'en font l'objet. Au point actuel où en sont les relations générales du commerce, nous croyons que ces remarques ne sont pas controuvées dans LE PRIX COURANT. Nous nous bornerons, d'ailleurs autant que possible, à émettre des faits, laissant à nos lecteurs le soin d'en tirer des conclusions.

### LE CHANGE.

Ce mot a des exceptions commerciales, économiques et juridiques importantes. Il indique cette partie de la profession des banquiers qui consiste dans le commerce, de place en place, ou d'un lieu à un autre, des monnaies, des lettres de change et des autres effets de commerce. Il signifie aussi, par abréviation, *prix du change*, celui auquel se vendent ces valeurs. Il s'applique également au commerce des changeurs, c'est-à-dire, à l'achat et à la vente à demeure, des monnaies d'or ou d'argent, nationales ou étrangères, et des billets de banque ou des valeurs commerciales; ou plus exactement, de l'échange de ces monnaies ou de ces valeurs, contre d'autres espèces.