

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie, de la Propriété Foncière et des Assurances

VOL. XXII

MONTREAL, VENDREDI, 19 AOUT 1898

No 25

2258

Moyenne de notre Tirage
Pour 1897

2258

CARRIERE D'UN EPICIER

Il y a une vingtaine d'années un jeune anglais à peine dégrossi débutait dans le commerce de l'épicerie en qualité d'apprenti. De l'instruction, il n'avait pas de quoi en faire mention; d'argent, il n'en possédait que ce qu'on lui versait tous les samedis soirs comme prix de son labeur de la semaine.

Aujourd'hui, l'apprenti d'il y a vingt ans, en qualité de représentant de l'Angleterre jette un défi aux Etats-Unis d'Amérique pour une course internationale de yachts.

Aujourd'hui, il est l'ami du Prince de Galles, il est reçu par la haute noblesse anglaise; il est plusieurs fois millionnaire.

Ses allées et venues sont notées par les principaux journaux de la capitale, ses succès en affaires et son immense fortune donnent une grande valeur à ses opinions.

Sir Thomas Lipton, le plus riche épicier du monde entier, a-t-il breveté la méthode grâce à laquelle il est arrivé au succès? Aucun homme ne possède de brevet de succès. Si vous lui demandez l'origine de cette carrière qui tient du prodige, il vous dira qu'il s'est contenté de travailler et de travailler dur, de réfléchir et de réfléchir sérieusement.

Et c'est son travail et son jugement qui ont accompli ce que ces qualités réunies dans un seul homme réalisent toujours, pas peut-être dans des proportions aussi vastes que dans le cas particulier de Sir Thomas Lipton, mais suffisamment toutefois pour satisfaire, en général, un homme d'ambition raisonnable.

REVENU ET ASSURANCE

Ce serait un spectacle assurément extraordinaire, si les compagnies d'assurances sur la vie pouvaient

montrer à quel point leurs porteurs de polices sont assurés dans des conditions disproportionnées avec le rang qu'ils occupent dans la société.

Des pères de familles qui n'ont d'autre fortune que leurs revenus semblent croire qu'une police de cinq ou dix mille dollars est bien suffisante lorsque leur revenu annuel est de \$2,500 à \$5,000.

Comment ces assurés espèrent-ils qu'une veuve et plusieurs enfants pourront vivre avec l'intérêt obtenu sur un placement, disons, de \$10,000 lorsque la famille a été accoutumée à dépenser tous ses revenus annuels de \$5,000?

Le taux de l'intérêt sur valeurs sûres baisse constamment, et ceux qui ne laissent que des assurances sur la vie insuffisantes feraient souvent tout aussi bien de n'en pas laisser du tout, attendu que les bénéficiaires apprennent trop vite que le revenu à en tirer est insuffisant et sont susceptibles de devenir victimes des conseils de fous ou d'escrocs qui les entraîneront dans des spéculations devant—suivant eux—leur donner un revenu supérieur à un taux de quatre, cinq ou six pour cent.

Les placements sûrs et de tout repos, en fonds de garantie, qui produiront plus de quatre et demi pour cent net ne sont pas faciles à trouver, et les femmes sont proverbiallement disposées à prêter l'oreille aux alléchantes histoires relatives à des actions de mines, à des spéculations immobilières, à des compagnies manufacturières et autres affaires analogues.

Evidemment, les agents d'assurance sur la vie ne travaillent pas comme ils le devraient le champ ouvert à leur activité, ou bien les assurés ont négligé de prêter l'attention voulue à la question du revenu.

Un revenu de \$7,500 représente

l'équivalent du revenu d'un capital de \$150,000 à 5 pour cent. Un homme ayant une femme et trois enfants devrait s'en souvenir.

En supposant que sa dépense personnelle, tout compris, représente le tiers de son revenu, il faudrait \$100,000 bien placés pour maintenir sa famille au rang et dans la condition sociale auxquels elle était accoutumée.

Et maintenant, combien d'hommes dont le revenu est approximativement celui que nous venons de mentionner, n'ont que dix ou quinze mille dollars d'assurances sur leur vie, et combien peu en ont plus de trente à quarante mille?

L'ESPRIT PRATIQUE DES AMERICAINS

Les Américains nous donnent en ce moment une nouvelle preuve de leur esprit pratique. Chez eux, l'initiative est de règle; ils ne se reposent pas entièrement, comme en certains pays, sur l'Etat, Providence qui doit tout créer, ou tout bouleverser, pourvoir à tous les besoins et à toutes les nécessités, en tout temps et en toutes circonstances. L'Américain éprouve, au contraire, le besoin d'agir directement et personnellement dans toutes les occasions où son action peut aider à la solution des questions qui intéressent le pays. Chacun sent qu'il est le membre d'une grande famille et qu'il doit à cette famille son appui personnel. L'Américain est patriote dans le bon et le vrai sens du mot; s'il fait preuve de courage et d'énergie comme on vient de le voir dans la lutte qu'il a entreprise contre l'Espagne, il sait aussi, en temps de paix faire avancer la solution des grandes questions qui intéressent la patrie en provoquant un courant d'opinion. Ce courant d'opi-