

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 - \$2.00	PAR AN.
	CANADA ET ETATS-UNIS - 1.50	
	UNION POSTALE - - FRS 15.00	

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.

REGLEMENTS DE COMPTES.

ET hiver, les communications ont été assez difficiles, la température très rigoureuse a été une gêne pour les affaires, surtout à la campagne. Beaucoup de marchands qui d'habitude paient leurs fournisseurs avec régularité n'ont pu le faire. Le commerce de gros qui est toujours prêt à aider sa clientèle quand il en est besoin a, cet hiver surtout, fait preuve d'une très grande bonne volonté en facilitant les règlements à ses clients.

Tenant compte des circonstances, les commerçants de gros se sont mis à la disposition de leurs débiteurs en leur consentant volontiers des délais et des renouvellements.

A cet effet, ils ont envoyé à ceux qui n'avaient pu payer à échéance des billets à signer en renouvellement de ceux qui n'avaient pas été honorés; à d'autres, qui habituellement font des remises directes, on a demandé des règlements en billets également.

En somme, ces concessions de temps accordées aux débiteurs pour acquitter leurs dettes sont plutôt une faveur des commerçants de gros qu'une chose due à leurs clients. Ceux-ci devraient le reconnaître en retournant promptement à leurs fournisseurs les billets dûment signés.

Il est regrettable de dire que loin d'en agir ainsi, beaucoup de marchands ont laissé sans réponse les lettres de leurs fournisseurs.

La moindre politesse exige au moins que le marchand accuse réception de la lettre et qu'il remercie son fournisseur des facilités de paiement qu'il lui accorde.

Mais au point de vue commercial proprement dit, il y a de la part du marchand qui ne retourne pas les billets dûment signés un manque de sens des affaires qui ne lui fait pas honneur.

La négligence, en pareil cas, n'est pas admissible; elle ressemble trop à un mauvais vouloir ou à une ignorance

UN ULTIMATUM

de l'Épicerie de Détail
a l'Épicerie de Gros.

Nous publions d'autre part le compte-rendu de l'assemblée des Épiceries de Montréal tenue hier soir, mercredi.

Nous recevons ce compte-rendu au moment où nous sommes sous presse et, par conséquent, trop tard pour dire ce que nous pensons du document que les épiceries de détail semblent vouloir soumettre à la signature des épiceries de gros.

Ce document qui est un engagement à prendre, par les épiceries de gros, de ne vendre sous aucune circonstance à des commerçants non-épiceries ou à des consommateurs non-commerçants, nous semble absolument draconien — dans sa forme actuelle; on pourrait l'adoucir tout en laissant subsister le principe qui l'a dicté.

En outre, des mesures telles que celles indiquées au sujet des voitures de li-

vraison semblent impliquer que les épiceries de gros pourraient signer un document avec l'arrière-pensée de ne pas faire honneur à leurs engagements et à leur signature.

Le commerce de gros est heureusement au-dessus de tout soupçon de ce genre et nous avons l'espoir que les épiceries de détail ne lui feront pas l'injure de maintenir dans sa première teneur le document dont il s'agit.

Les épiceries de gros auront certainement à répondre aux termes de l'engagement proposé par le commerce de détail; nous leur ouvrons nos colonnes toutes grandes à cet effet.

De même, nous les ouvrirons tout aussi largement aux épiceries de détail s'ils croient devoir débattre les questions en jeu avec le commerce de gros