

16½c, 100 do à 15½c, 30 à 15½c, 30 à 16c, 100 à 15½c, 58 à 15½c, 157 à 20c, 33 à 20½c, 22 à 18c, 50 à 19c, 50 à 18c, 144 à 17½c, 200 à 15½c; 30 Nagasaki à 15½c, 30 do à 16, 250 à 15½c, 200 à 16c, 132 à 15½c, 254 à 16c.

Young Hyson, 47 demi-caisses à 23½c. Hyson, 11 à 18½c et 6 à 14c Congou, 100 à 16c, 35 à 15c, 68 à 13½c, 73 à 14½c, 20 à 14½c, 20 à 14½c, 73 à 13c, 66 à 21c, 54 à 19½c, 33 à 19c, 75 à 29c, 62 à 24c, 60 à 20c, etc.

Sirops, 18 barils à 48½c, Mélasse Porto Rico, 30 tonnes à 31½c, 20 tonnes do à 31c, Mélasses Antigua 10 à 31c, Mélasses Barbades, 25 à 35c. Le reste des sirops et mélasses a été retiré. Tomates en boîtes de Windsor, marque "Lion" saison 1889, 100 caisses à \$1.12½c, 200 à \$1.15½c, 200 à \$1.14, 375 à \$1.13. Saumon de la Colombie Anglaise, Royal Brand, 200 caisses à \$1.20c, etc.

Quoique les prix aient été en général, satisfaisants, ils ont été inférieurs à ceux obtenus à la vente de thés de J. Duncan & Cie.

LES RISQUES DU CREDIT.

Lorsqu'un client, dit le *Western Merchant*, se présente à votre magasin et demande du crédit, vous le lui accordez ou vous le lui refusez, suivant l'état de vos affaires et la connaissance que vous pensez avoir des siennes.

Si vous vendez à crédit et si vous lui accordez sa demande, réfléchissez-vous, préalablement, aux risques que vous vous préparez à courir? Probablement que non. Et pourtant vous mettez sous le pouvoir de ce client vos intérêts commerciaux jusqu'à concurrence du crédit que vous lui faites, sans avoir aucun contrôle sur lui.

Il ne vous donne aucune garantie, excepté celle de son honorabilité qui n'a peut-être jamais été mise à l'épreuve. Il ne s'engage à acquitter ses obligations à aucune date spéciale. Il ne vous donne aucun état de ses affaires, comme vous êtes obligé de faire lorsque vous demandez du crédit à vos fournisseurs ou à la banque. Il vous demande hardiment de lui prêter vos marchandises. En d'autres termes, il se sert de vos marchandises pour dépenser plus que son revenu.

Vous supposez, d'abord, qu'il est honnête. Cette supposition vous tranquillise, mais combien de fois est-elle déçue? Ensuite vous supposez que ses affaires sont prospères, ce dont vous ne pouvez avoir qu'une vague idée. S'il est honnête, s'il fait de bonnes affaires, il faut encore que vous supposiez qu'il ne lui arrivera aucun revers inattendu, que lui et sa famille resteront en vie et en bonne santé. Si toutes ces conditions persistent, votre client pourra peut-être, dans quelques siècles, réussir à amasser de quoi payer ses dettes, mais il ne faut pas compter voir arriver cette époque. Il mourra—à moins qu'il ne change de méthode—avec des obligations non acquittées qui seront une source de tribulations pour ses créanciers et ses exécuteurs testamentaires généralement, pourtant, le pauvre débiteur défunt qui, quels que soient ses mérites, n'obtiendra probablement pas crédit de l'autre côté, ne laisse pas de propriété

pour payer ses dettes et ne transmet pour tout héritage que la misère à sa veuve et à ses enfants.

Voilà ce qui arrive au débiteur. Parlons maintenant du créancier. A moins qu'il ne soit un physiologiste de rare habileté, et assez ferme pour refuser le crédit à ceux qui n'offrent pas les garanties voulues, il pourra peut-être maintenir ses affaires, mais seulement en prenant les profits de ses ventes au comptant pour compenser les pertes de ses ventes à crédit. Vaut-il la peine de faire des affaires à crédit pour être obligé de payer, en fin de compte, assez cher pour ce privilège? Nous ne le croyons pas.

NE TUEZ PAS VOS POULES

Nous chargeons nos lecteurs de la campagne d'être nos interprètes auprès des cultivateurs pour leur faire parvenir l'avis en tête de cet article. On nous dit que, découragés par le bill McKinley qui impose un droit de 5c sur les œufs et désespérant de pouvoir trouver l'année prochaine, un marché pour les produits du poulailler, beaucoup de cultivateurs ont tué ou se proposent de tuer toutes leurs poules sauf trois ou quatre pour les besoins de la maison. Il ne faut pas les laisser sous cette funeste impression, car non seulement ils auront un marché aussi avantageux qu'auparavant pour leurs œufs. Mais l'imposition d'un droit de 5c par douzaine sur les œufs des Etats-Unis va leur assurer un bien meilleur prix pour leurs œufs du printemps.

Il faudrait au contraire leur faire comprendre qu'ils ont intérêt à soigner leurs poules l'hiver. Ayant accès à l'étable, les poules peuvent passer l'hiver dans une température assez douce pour pouvoir commencer à pondre à la fin de décembre; il n'y a donc qu'à leur donner une nourriture suffisante, en mettant à leur portée la chaux, l'eau, et un peu de verdure, quand c'est possible.

A la ville, les œufs strictement frais en janvier et février, se vendent au détail depuis 25 jusqu'à 35c quand le marchand peut les garantir; il est donc possible pour le cultivateur d'en tirer 18 à 20c la douzaine, ce qui doit certainement le payer.

Donc qu'on ne tue pas les poules, mais que, au contraire on les soigne convenablement l'hiver afin qu'elles pondent plus tôt et que leurs œufs se vendent plus cher.

A propos du marché anglais, nous devons corriger un peu la première impression qui nous était restée des explications données par M. Wait M. Wait a bien dit que l'Angleterre prendrait tous les œufs que nous voudrions lui envoyer à 6s le 100, mais elle en prendra aussi à un prix plus élevé suivant la saison. M. Wait compte que ses expéditions actuelles vont lui rapporter 22c net, la douzaine. Ses agents lui ont câblé hier la vente d'un petit lot à 12s 1d. le cent; et il est probable que les prix resteront élevés jusqu'à ce que les œufs frais de Normandie arrivent. Il ne faut pas perdre de vue que, vu la différence des climats, les poules en France commencent à pondre en novembre, dès que la mue est terminée.

Le marché de Boston est actuel-

lement à 24c pour les œufs frais; expédier d'ici des œufs à Boston coûterait: fret 3c, droits 5c, soit en tout 8c, ce qui laisserait 16 net pour l'expéditeur; tandis que le marché anglais laisse 22c net. Il peut arriver toutefois que le prix de Boston monte à 30c, auquel cas, il y aurait à peu près parité dans le résultat.

Soyons donc sans aucune crainte sur l'avenir de nos débouchés, et tâchons d'obtenir de nos cultivateurs qu'ils ne négligent pas cette petite industrie qui peut leur procurer un bon rendement pour fort peu de travail.

LE TARIF MCKINLEY AUX ETATS-UNIS

Nous trouvons dans le *New England Grocer* les remarques suivantes sur l'effet du tarif McKinley aux Etats-Unis:

"Nous publions dans ce numéro plusieurs extraits de journaux commerciaux concernant la hausse des prix en marchandises en conséquence du tarif McKinley. Il est évident que les prix ont haussé et qu'ils hausseront encore. Nous ne blâmons pas les marchands qui ont en stock des marchandises qui leur coûteraient plus cher aujourd'hui,—de hausser les prix à la parité de ceux qui ont cours aujourd'hui. C'est pour cela qu'ils sont dans les affaires—pour faire de l'argent. Les consommateurs en feraient autant, s'ils en avaient l'occasion.

Nous voulons cependant mettre nos lecteurs sur leurs gardes; sur beaucoup d'articles les droits n'ont pas été changés; sur d'autres, il y a eu réduction. Que personne ne vous en impose en parlant de hausses des prix là où il n'y a aucune raison pour la hausse.

Autre chose; soyons justes envers tout le monde. Ne prenons pas le bill McKinley pour le bouc émissaire, coupable de toutes les avances de prix.

La farine est plus chère parce que la récolte a été mauvaise; la même chose pour les fruits et les conserves alimentaires. Beaucoup de hausses de prix sont dues à des raisons, naturelles; raisons qui auraient amené forcément la hausse s'il n'y avait pas eu de bill McKinley.

Nous laissons à chacun son opinion sur l'opportunité de cette mesure. Mais nous demandons qu'on soit équitable. Ne payez pas de prix avancés lorsqu'il n'y a rien pour justifier une avance; et ne vendez pas aux anciens prix simplement parce que vous avez acheté les marchandises avant la hausse. Ce n'est pas faire des affaires, ce n'est pas non plus de bonne politique, à moins que vous ne vous en serviez pour vous annoncer et qu'ainsi vous ne puissiez faire plus d'argent qu'autrement."

—Nous recommandons à nos lecteurs les quelques mots qui terminent cet article. On est trop habitué chez nous à ne pas suivre les cours du marché, et à ne vendre aux prix avancés que lorsqu'on a été obligé de renouveler son stock. On perd ainsi chaque année des sommes considérables d'autant plus que la baisse peut survenir au moment où l'on détaille le stock payé aux prix en hausse et que la concurrence du voisin force à suivre la baisse. Perte d'un profit légitime, d'abord, perte réelle d'argent ensuite, tout cela pourrait être évité en vendant toujours au cours du jour. Il est vrai qu'il se-

rait nécessaire pour cela de lire le PRIX COURANT et l'on n'a pas le temps de lire les journaux!

LA "GLASGOW & LONDON"

Le transport des affaires de la "Glasgow & London" à la Compagnie d'Assurance "La Citoyenne" est maintenant terminé. La Citoyenne assume tous les risques de la Glasgow & London; les pertes seront payées par elle avec la célérité dont elle a toujours fait preuve. Elle échangera les polices de la Glasgow & London contre les siennes sur présentation soit au bureau principal soit aux agences.

C'est la première fois qu'une compagnie purement canadienne achète ainsi le portefeuille d'une compagnie anglaise et nous lui souhaitons tout le succès que mérite l'esprit d'entre prise dont elle vient de faire preuve.

La Citoyenne a pour président l'hon. M. J. J. C. Abbott, et dans son bureau de direction on trouve deux canadiens français bien connus du monde des affaires: MM. Alph. Desjardins, M. P. président de la Banque Jacques-Cartier et J. O. Gravel, secrétaire de la Compagnie Canadienne de Caoutchouc.

M. Gélinas, inspecteur de la Glasgow & London est passé à la Citoyenne où il a pris charge du département canadien-français.

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

DEMANDES DE SÉPARATIONS DE BIENS

Dame Emma Hallé, épouse de Louis George Bégin, commerçant et entrepreneur, de St David de l'Aube-Rivière.

Dame Emélie Obé, épouse de Joseph Ferrault, commerçant, de Lavallée.

DIVIDENDES

Dans l'affaire de M. Emerie Lacasse; premier et dernier dividende payable à partir du 1er novembre 1890, Bilodeau et Renaud, curateurs.

Dans l'affaire de Wm. Gariépy, de Montréal; dividende sur immeubles, payable à partir du 10 novembre, J. Frigon, curateur.

Dans l'affaire de Jean Lemelin, de Québec; premier et dernier dividende payable à partir du 8 novembre, H. A. Bédard, curateur.

CURATEURS

MM. Kent et Turcotte ont été nommés curateurs à la faillite de M. Stanislas Boucher, de Marieville.

M. N. Matte a été nommé curateur à la faillite de MM. O. Bégin & Cie, de Québec.

M. H. A. Bédard a été nommé curateur à la faillite de C. Archibald M. Callum, de Québec.

M. Auguste Quesnel, d'Arthabaska, a été nommé curateur à la faillite de M. François Leblanc.

MM. Kent et Turcotte ont été nommés curateurs à la faillite de J. Landsberg, de Sherbrooke.

M. J. C. Tatt a été nommé curateur à la faillite de Jos. J. Greaves, de Montréal.

M. Alex. F. Riddell a été nommé curateur à la faillite de James Dawson & Co, de Montréal.

M. Chas. De-marteau a été nommé curateur à la faillite de M. Alex. Millette, de Longueuil.

MM. Bilodeau & Renaud ont été nommés curateurs à la faillite de M. Ed. T. Favreau, de Montréal.