LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

du Commerce, de la Finance, de l'Industrie
de la Propriété foncière et des Assurances.

Bureau: No. 82, rue Saint-Gabriel, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an \$2.00
Canada et États-Unis..... 1.50
France..... fr. 12.50

Publié par

LA SOCIÉTÉ DE PUBLICATION COMMERCIALE,
J. MONIER, Directeur.

Téléphone Bell No. 2602.

MONTREAL, 20 DECEMBRE 1889

ACTUALITES

La banque Union du Canada annonce un dividende de 3 p.c. pour le semestre courant; payable à partir du 2 janvier 1890.

La banque de St Jean annonce un dividende de 2½ p.c. pour le semestre courant; l'assemblée annuelle des actionnaires est convoquée pour le neuf janvier et fait un appel de 5 p.c. sur la balance non libérée du capital, payable le 8 janvier prochain.

A partir du 3 janvier 1890 MM. Kent & Turcotte paieront des dividendes dans les faillites suivantes: P. W. & E. Huot, Lanthier & Cie, et Martin Granger & Cie, de Montréal; F. J. Hébert, de Granby; Buisson & Cie, des Trois Rivières; Wilfrid Brière, de Ste Monique et L. A. Lavallée de Berthierville.

Nous signalons à nos lecteurs le nouvel établissement de M. L. J. Jacques, (autrefois de Laporte et Jacques) 31½ rue St-Urbain. Les fourneaux de cuisine de M. Jacques seront universellement appréciés étant fabriqués par un manufacturier d'une si longue expérience. On peut aussi s'adresser à lui en toute confiance pour tous les travaux en fer ouvré et forgé, couchettes en fer, portes de voûtes, etc.

Nous signalons à l'attention de nos lecteurs, principalement aux marchands de grains et de moulée, la moulange de MM. Vessot & Cie de Joliette. Cette machine, petite et peu compliquée, mais très effective, très facile à mener et très durable, a reçu de nombreuses récompenses aux expositions provinciales. Elle fonctionne parfaitement avec les chevaux pour pouvoir moter et fait une moulée unie, et fine. Un "horse power" la fait fonctionner parfaitement.

LE COLPORTAGE

Le rapport du comité des finances du conseil de ville concernant le taux des licences de colporteurs a été soumis au conseil lundi dernier et y a rencontré une opposition à laquelle nous ne nous attendions pas, surtout de la part d'échevins intelligents et hommes d'affaires comme MM. Villeneuve et Rolland.

La principale objection que l'on fait à la mesure qui a été demandée par la Société des marchands et par la Chambre de Commerce du District, est qu'elle priverait de leurs moyens d'existence, un certain nombre d'honnêtes gens

qui gagnent aujourd'hui leur vie par le colportage.

Cette objection n'a de valeur que pour ceux qui ne regardent qu'un côté de la question. Toute médaille a son revers; examinons donc succinctement les deux côtés de celle-ci.

Le premier côté, le côté philanthropique qui a d'abord frappé les échevins opposants, est que, en effet, cette industrie fait gagner la vie à une cinquantaine de pauvres gens trop faibles pour travailler à un ouvrage plus pénible. Nous le concédons volontiers; nous irons même plus loin, nous dirons qu'il y a d'autres industries et d'autres commerces qui fournissent à d'honnêtes gens l'existence quotidienne, et que le conseil de ville et le gouvernement ne se font pas faute de taxer; nous mentionnerons par exemple les hôteliers et les bouchers qui paient d'énormes droits de licence et qu'on parle sans cesse de taxer d'avantage. Pourquoi? Parce que leur commerce, dans certaines conditions, peut devenir nuisible au public et que l'intérêt de la masse doit passer avant l'intérêt des particuliers.

C'est là le deuxième côté de la médaille. Il faut considérer si les colporteurs, gagent leur vie, sont utiles, indifférents ou nuisibles au public. Le préjudice qu'ils causent aux marchands établis, qui paient de fortes taxes et de gros loyers, n'est pas le seul qu'on ait à leur reprocher. Tous ceux qui ont été en contact avec les colporteurs savent que malgré l'absence presque complète pour eux de frais généraux, ils vendent beaucoup plus cher qu'aux magasins et augmentent par conséquent le coût de l'existence pour leur clientèle presque exclusivement prise dans la classe ouvrière. Mais le genre de colporteurs que l'on a visés surtout en demandant l'élévation du taux de la licence, c'est celle des agents qui vendent à domicile, sur échantillons, des articles payables à la semaine. Comme ces ventes se font à un très long crédit et à toute espèce d'acheteurs, les pertes sont énormes et les prix sont majorés en conséquence; cent pour cent sur le prix de vente ordinaire est un minimum, ce qui représente souvent un bénéfice de cent cinquante pour cent au marchand. Premier grief.

L'attrait du crédit offert, la modicité du paiement par semaine induisent trop souvent les ménagères pauvres à acheter des objets dont elles se seraient passées s'il avait fallu les payer comptant. Elles s'endettent, rognent, grattent sur la nourriture de la famille pour économiser les 25 ou 50 c, par semaine qu'il faut payer au collecteur, et souvent l'article est usé, détérioré ou brisé avant qu'on ait fini de le payer. Second grief.

Mais le pis, c'est que souvent les articles qu'on achète ainsi ne sont que des articles de luxe, des bijoux généralement faux, des glaces, des tableaux, des horloges, des lampes etc. Tout cela vendu à cent pour cent d'avance sur le prix courant des magasins de détail, grévant inutilement le budget si modeste de la ménagère et cultivant en même temps ce goût immodéré du luxe qui est la plaie de notre classe ouvrière.

Si nos échevins veulent remplir

consciencieusement leur mandat, qu'ils considèrent donc cette question sous toutes ses faces, et qu'ils ne se laissent pas entraîner par la sentimentalité à encourager une industrie dont les effets sont si pernicieux.

AUX MARCHANDS DE LA CAMPAGNE

Nos lecteurs de la campagne savent qu'il existe à Montréal une société prospère appelée: "Société des marchands Détailliers de nouveautés", qui possède, sur la rue Dubord, une maison très confortablement montée et qui, ajoutant l'utile à l'agréable, s'occupe sérieusement des intérêts de la classe de commerçants à laquelle appartiennent ses membres.

Une des questions qu'elle a discutées et qu'elle a pu résoudre à la satisfaction générale, c'est celle du colportage et de la vente à domicile. Elle va réussir par son influence comme corps et par l'influence individuelle de ses membres, à obtenir qu'une licence de \$50 à \$100 soit imposée aux colporteurs qui voudront exercer leur commerce dans les limites de la cité de Montréal.

Or les marchands de la campagne ont, tout autant et peut-être plus que ceux des villes à se plaindre du tort que leur font les colporteurs qui vendent à domicile et beaucoup plus cher qu'au magasin, les articles que le marchand avait achetés pour sa clientèle et qu'il voit vieillir sur ses rayons. Pourquoi donc ces marchands qui sont aussi intelligents que les autres, qui possèdent eux aussi une grande influence dans leur localité, ne s'uniraient-ils pas pour entreprendre chez eux la même campagne contre le colportage?

Voici que les marchands de nouveautés en gros viennent de se former en association afin de protéger leurs intérêts, les détailliers de la ville sont déjà, de leur côté, organisés pour défendre leurs droits, si ces droits pouvaient être mis en danger par les marchands de gros; mais leurs confrères de la campagne sont isolés et n'offriraient aucune résistance sérieuse et d'ensemble à une attaque qui pourrait venir des marchands de gros, si, par exemple, ces derniers voulaient abuser de leur position pour hausser indûment les prix etc.

D'après la constitution de la société des Marchands détailliers de nouveautés, tout marchand détaillier de nouveautés et par conséquent tous ceux qui, à la campagne tiennent un magasin général peuvent en faire partie, en payant une toute petite contribution et en se faisant présenter par deux membres. Et nous sommes autorisés à inviter cordialement nos lecteurs de la campagne à en faire partie.

Le but de la société est double, c'est, d'abord, de défendre les intérêts communs de ses membres, ensuite de procurer à ces derniers un lieu de réunion où ils peuvent venir se recréer ensemble et se délasser du travail et du trouble de la journée. La maison de la société No. 67 rue Dubord, au centre de la ville, serait pour les membres de la campagne, un pied-à-terre où ils seraient chez eux pendant leur séjour à la ville, et un endroit où

ils pourraient rencontrer leurs confrères de la ville pour échanger leurs idées. Déjà plusieurs marchands des villages voisins se sont fait admettre dans la société; nous espérons que d'autres suivront et que la société comptera bientôt des membres dans toutes les parties de la province. Ce résultat est d'autant plus à désirer qu'il donnerait une force très considérable aux requêtes que la société pourrait adresser à la législature pour en obtenir toute législation dont le commerce de nouveautés pourrait avoir besoin, pour empêcher l'adoption de lois qui lui seraient nuisibles.

On pourrait adresser les demandes d'admission au secrétaire de la société, No. 67 rue Dubord; ou, si on le préfère, nous nous chargerons volontiers de transmettre au bureau de direction les demandes qui nous seront adressées.

LES PRESENTS DU JOUR DE L'AN

Nous avons tout lieu de féliciter les épiciers détailliers de Montréal sur le succès du mouvement pour l'abolition de la coutume de faire des étrennes à leur clientèle. Pas un de ceux à qui nous avons présenté l'engagement à être signé, n'a refusé de le faire; tous sont enchantés de pouvoir se débarrasser ainsi d'une lourde dépense sans profit et on veut bien nous féliciter de la part que nous avons prise à ce mouvement.

Dès ce moment, le succès du mouvement est assuré, mais comme il y a encore quelques localités où nos agents n'ont eu le temps de pénétrer, nous donnerons dans notre prochain numéro les résultats complets qui auront été obtenus.

Nous espérons que le travail que nous a coûté cette affaire aura un autre résultat, celui de faire comprendre aux épiciers les avantages qu'il y aurait pour eux à s'entendre sur les questions qui intéressent leur commerce, et de les décider, pour pouvoir jouir de ces avantages, à faire partie de l'association des Epiciers de Montréal.

M. GUSTAVE PICHE

Le nouveau président de l'association des Commis Voyageurs de la Province, M. Gustave Piché, est né à Montréal en l'année 1849; il a par conséquent 40 ans. Il est fils de M. E. U. Piché, avocat distingué et Conseil de la Reine, qui a représenté plusieurs fois le comté de Berthier, au parlement.

M. Gustave Piché, après une solide éducation, a commencé aux États-Unis son apprentissage commercial à l'âge de 18 ans. Puis il est revenu à Montréal où il est entré, il y a neuf ans, en qualité d'associé, dans la maison de feronniers qui prit le nom de Piché Tisdale & Cie. Plus tard, par l'admission de M. D. Laviolette, la maison prit le nom de Piché Tisdale & Laviolette; puis M. Laviolette étant retiré, M. Painchaud prit sa place et la maison se trouva constituée sous la raison sociale actuelle de Piché Tisdale & Painchaud.

Grâce à l'activité et à la connaissance des affaires des associés, cette maison a pris sa place au premier rang parmi nos maisons canadiennes de gros.