

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Propriété Foncière, Assurance

Publié par ALFRED et HENRI LIONAIS, éditeurs-proprétaires, au No 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Bell Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnements: Montréal et Banlieue, \$2.00; Canada et Etats-Unis, \$1.50; France et Union Postale, 15 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: **LE PRIX COURANT, MONTREAL, Can.**

VOL. XXIX

VENDREDI, 7 SEPTEMBRE 1900

No 10

EN AVANT!

Nous avons eu l'occasion, il y a quelques semaines, de dire quelques mots d'une association des gens d'affaires de Montréal et de définir son but qui est de faire connaître au dehors par tous les moyens de publicité dont elle peut disposer et notre ville et le Canada.

Cette association fondée sous les auspices et le patronage du Board of Trade de la métropole commerciale du Canada peut beaucoup pour créer à l'étranger l'impression d'un fait d'ailleurs réel, que le peuple canadien est un peuple industriel et commerçant, ce que nombre de nations ont jusqu'à présent ignoré.

On se plaint souvent ici que l'étranger est d'une ignorance désespérante quant à nos ressources, à notre climat, à l'habitat du pays, à notre mouvement commercial, à notre production minière, forestière et agricole.

Il y a là, en effet de quoi se plaindre, mais à qui la faute, en vérité, si nous n'avons pas à l'heure actuelle de plus nombreux débouchés? Si nous avons lieu d'être satisfaits de nos échanges avec la Grande-Bretagne, nous n'avons à nous adresser les mêmes félicitations pour ce qui concerne nos relations commerciales avec d'autres pays grands importateurs et consommateurs de

produits similaires à ceux provenant de nos diverses industries.

La faute en est à nous-mêmes qui, jusqu'à ces dernières années n'avons rien ou presque rien fait pour donner à ces pays une connaissance suffisante de notre production et de nos ressources.

Cependant, les succès remportés par les nôtres qui ont pris part aux expositions de Chicago et de Paris sont une preuve que nous pouvons souvent lutter avec grand avantage contre les produits de pays plus connus parce que plus actifs, plus anxieux de chercher des acquéreurs, des consommateurs pour les articles de leur production.

Les peuples, comme les individus luttent à l'envi pour leur existence et leur prospérité commerciales. Ce n'est pas celui qui veut acheter qui le dérange se plus, car il trouve toujours un vendeur prêt à lui offrir sa marchandise. C'est au vendeur qui veut étendre sa clientèle ou en former une nouvelle qu'il appartient d'offrir sa marchandise et de la faire apprécier par l'acheteur.

Nous n'avons pas besoin, disent certaines gens, de chercher de nouveaux débouchés, puisque le marché anglais est capable d'absorber tout ce que nous produisons pour l'exportation.

La chose serait-elle vraie,—elle ne l'est pas d'ailleurs—que des