

## LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

Bureau: No. 32, rue Saint-Gabriel, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an..... \$2.00

Canada et Etats-Unis..... 1.50

France..... fr. 12.50

Publié par

LA SOCIÉTÉ DE PUBLICATION COMMERCIALE,

J. MONIER, Directeur.

Téléphone Bell No 2602.

Téléphone Federal No. 708.

MONTREAL, 11 JUILLET 1890

## ACTUALITES

Un syndicat contrôle actuellement toutes les corderies du Canada, ce syndicat a, dit-on, l'intention d'en fermer quelques-unes afin de restreindre la production et va probablement hausser les prix.

A Ottawa, les banques ont fait afficher un avis qu'elles ne recevraient plus la monnaie d'argent américaine qu'aux cours suivants: Dollars en argent 90c, demi-dollars 45c, quarters 20c, dimes 5c. Les pièces de cinq cents, les nickels et les pièces mutilées ne seront pas acceptées.

Le syndicat anglais qui devait acheter les fabriques de cotonnades du Canada n'a pas poursuivi son œuvre jusqu'au bout. Il s'est laissé effrayer par les pertes qu'ont fait les capitalistes anglais aux Etats-Unis, où les Yankees sont en train de donner une leçon de finance à Messieurs les Anglais.

Nous avons reçu le rapport annuel des directeurs de la compagnie d'assurance "North British & Mercantile." Le rapport constate que les affaires du dernier exercice ont été bonnes tant dans l'assurance sur la vie que dans celle contre l'incendie. La compagnie a fait l'acquisition du portefeuille de la "Scottish Provincial Company."

Nous avons annoncé, il y a quelque temps, qu'une demande de cession avait été signifiée à H. M. Craig & Cie, de cette ville. Nous aurions dû faire connaître ensuite à nos lecteurs que cette demande de cession avait été retirée et que MM. H. M. Craig & Cie continuent les affaires sur la rue Notre-Dame où ils ont déménagé de leur magasin de la rue St-Paul.

Les principaux fromagers, beurriers et commerçants du district de Bedford se sont réunis l'autre jour à Cowansville, P.Q., dans le but de s'organiser en chambre de commerce, à l'instar de celles des districts ruraux d'Ontario. L'idée ayant été acceptée par l'assemblée, M. James McKinnan, gérant de la succursale de la banque des Cantons de l'Est, fut nommé président; M. Martin Pickle, de Brôme, vice-président; M. Wm Stevenson, de Cowansville, secrétaire. Une autre assemblée sera consacrée à la discussion des statuts et règlements.

Le Journal of Commerce de Chicago, dit: Pendant une exploration faite récemment par des

ingénieurs qui étudiaient la trace d'un chemin de fer entre Vancouver C. A. et Jacoma, Wash. on dit que ces ingénieurs ont découvert entre les passes Cowlitz et Natchez dans la chaîne des Cascades, une montagne qui n'est en réalité qu'une masse solide d'excellent charbon. Ils ont fait des sondages et sur leur rapport la direction de la Cie "Union Pacific" a décidé de passer la ligne par un tunnel droit à travers la montagne et ils comptent que le charbon extrait compensera, et au delà, le coût du tunnel et de la pose de la voie.

## EST-IL AVANTAGEUX DE TENIR DES MARCHANDISES DE PREMIERE QUALITE?

Dans la plus part des cas, il faut répondre affirmativement à cette question. Si petit que soit le magasin, si restreint que soit le commerce, si pauvre que soit le voisinage, il arrive parfois qu'un client demande ce qu'il y a de mieux sur le marché; et comme il ne faut jamais laisser partir un client régulier ou même d'occasion, sans le servir, il s'ensuit que tout marchand doit tenir un petit assortiment de la plus fine qualité de certaines marchandises.

Mais si le détailleur a la moindre ambition, s'il veut augmenter son commerce au lieu de rester où il a commencé, il ne peut pas rester un seul instant dans l'indécision. Il doit être prêt, à première demande, à fournir les marchandises d'une qualité supérieure à ce qui se vend d'ordinaire.

Les bonnes marchandises font la clientèle et les marchandises de qualité extra amènent presque toujours de nouveaux clients qui n'ont pas pu les trouver ailleurs; parce que l'approvisionnement de ces marchandises est toujours assez restreint tandis que les marchandises ordinaires manquent bien rarement et lorsque tous les marchands peuvent livrer en abondance une certaine classe de marchandise, personne n'a l'avantage sur son voisin.

D'un autre côté, la quantité restreinte de qualités extra que tient d'ordinaire le marchand et la répugnance qu'il éprouve à s'en approvisionner, donnent une magnifique occasion au commerçant sagace qui fait une spécialité de tenir plusieurs lignes des meilleures marchandises sur le marché. Il ne suffit pas de dire que l'article que l'on a est ce qu'il y a de mieux sur le marché; le public s'est bientôt aperçu du contraire. Le public est tellement habitué à entendre dire au marchand qu'il vient justement de vendre le dernier morceau, le dernier coupon ou la dernière livre, de l'article extra ou qu'il ne l'a jamais tenu en stock, qu'il est bien difficile de lui vendre un article inférieur comme étant de qualité extra. D'ailleurs le succès même de cette tromperie fait plus de mal au commerce de celui qui la pratique que ne serait la faillite même. C'est se "couper la gorge," littéralement.

Le détailleur qui réussit le mieux, dans notre voisinage, a été dans les affaires une quinzaine d'année et il a commencé avec presque rien. Il n'est pas d'une intelligence absolument hors ligne, mais il a autant de bon sens que n'importe qui. Cependant cet

homme a réussi à se faire une splendide clientèle; il est propriétaire de plusieurs maisons et a une jolie somme en banque; il est respecté par tout le monde et occupe, en un mot, une position très enviable. Nous avons étudié de notre mieux, avec les informations à notre disposition, le secret de son énorme succès, et nous sommes arrivés à la conclusion que c'est tout simplement dû à ce que tout le monde sait qu'à son magasin on trouve toujours la meilleure qualité de marchandises; et que si, par un de ces accidents qui arrivent dans les meilleures familles, il manque de la qualité demandée, il vous le dira carrément, sans chercher à vous vendre pour la meilleure qualité une marchandise de seconde ou troisième classe. Il a tellement gagné la confiance de ses clients que les étiquettes lui sont inutiles et qu'on ne fait plus attention aux marques de commerce. Il suffit qu'il vous ait dit que l'article vendu était de telle ou telle qualité. En conséquence, il n'a nul besoin de pousser les affaires; au contraire, son commerce augmente trop rapidement pour le confort de ses employés qui, bien que leur nombre soit de temps en temps augmenté, sont obligés de travailler de longues heures, plusieurs jours par semaine.

Avec ces deux choses essentielles; les marchandises de première qualité et l'observance stricte de la règle de ne jamais tromper la clientèle sur la qualité, il n'y a pas de raison pour qu'un détailleur n'atteigne pas le succès de celui dont nous venons de parler.

(Merchants' Review.)

## LES EPICERIES DANS LES MARCHES

L'association des épiciers de Montréal se plaint que la corporation permet de tenir des épiceries dans des stalles de certains marchés de la ville. Ce n'est pas d'une concurrence loyale que se plaint l'association, mais du fait que ceux qui tiennent ces magasins d'épiceries dans les marchés n'ont à payer qu'un loyer très réduit, de \$2. à \$3.00 par semaine, et ne paient pas de taxes d'affaires, ce qui leur donne un avantage considérable sur leurs voisins les épiciers réguliers, qui paient de forts loyers, et une grosse taxe d'affaires.

D'un autre côté on nous dit que les bouchers des marchés ont signé une requête demandant le maintien de ces épiceries qui, disent-ils, ne vendent à peu près que des provisions—beurre fromage et œufs, articles qui ont toujours été vendus dans les marchés.

Il nous semble qu'il y aurait un moyen terme qui pourrait accommoder tout le monde; ce serait de permettre la vente des provisions seulement dans les marchés, ainsi que des viandes fumées ou en conserve, des légumes frais ou en conserve, des poissons frais ou en conserve, mais d'empêcher tout autre commerce d'épiceries.

Il n'y a que deux ans que les bouchers ont exigé de la corporation qu'elle fit défendre aux épiciers de la ville de vendre des viandes et du poisson frais; ils ont même menacé de leur faire enlever le droit de vendre des légumes et des viandes fumées ou salées.

Les bouchers et les épiciers devraient s'entendre mieux, au lieu de se regarder comme des chiens de faïence, et se concéder mutuellement des droits qui ne peuvent pas être regardés strictement comme appartenant exclusivement aux uns ou aux autres. Travaillant de concert, ils pourraient avoir beaucoup plus d'influence auprès de la corporation; s'ils sont toujours en chicane, ils finiront par prêter le flanc à un ennemi commun qui, les combattant les uns par les autres finiront par ruiner les uns et les autres.

Nous aimerions voir les épiciers montrer autant d'esprit de corps que les bouchers qui, à peu près tous appartiennent à leur association, tandis qu'un grand nombre d'épiciers se tiennent encore en dehors de l'Association des Epiciers de Montréal. Nous avons peine à croire que ceux qui se tiennent ainsi à l'écart aient de bonnes raisons pour le faire; la cotisation annuelle est une bagatelle; et les avantages à y gagner sont importants; consistant en protection mutuelle de leurs intérêts, renseignements, discussions des matières intéressant le commerce, etc. Sans compter que bientôt l'association va constituer un service de renseignements confidentiels sur le crédit des clients, qui sera de la plus grande utilité à tous ceux qui vendent à crédit.

Nous saisissons en passant cette occasion pour conseiller à tous nos lecteurs qui font ce commerce, de se faire admettre membres de l'Association des Epiciers. Ils n'auront pour cela qu'à nous prévenir et nous transmettrons leurs noms à l'Association.

## BOIS DE CONSTRUCTION.

La maison Smith, Wade & Cie, de Québec, a pris des arrangements avec ses créanciers et continue les affaires comme autrefois.

On a présenté au conseil de ville à Ottawa, une requête couverte de nombreuses signatures, demandant qu'il ne soit plus permis d'établir des scieries ou des clos de bois de sciage dans les quartiers populeux de la ville où ils constitueraient un danger permanent pour la vie et la propriété des citoyens. On y affirme en outre que la proximité de clos de ce genre diminue la valeur de la propriété avoisinante.

Comme preuve de la tranquillité du commerce de bois cette année, l'Evening Journal, d'Ottawa, cite les paroles suivantes de M. E. H. Bronson: "Les contrats pour le sciage de la coupe de billots de l'hiver ne sont pas aussi forts que d'habitude, ni aussi considérable que l'année dernière. La production des moulins ne sera donc pas aussi considérable. Ni Perley, ni Pearce, ni nous-mêmes ne feront travailler la nuit en juillet; et nous fermerons plus tôt que les années précédentes. La diminution atteindra probablement 70,000,000 de pieds."

A Mille Vaches, petite localité de la rive nord du St-Laurent, à environ trente-cinq milles au-dessus de l'embouchure du Saguenay, une compagnie anglaise vient de fonder la plus vaste scierie et fabrique de pulpe qu'il y ait en Ca-