

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 99, rue St-Jacques, 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, 2602.

Téléphone Fédéral 708.

Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.

MONTRÉAL, 15 MAI 1891

La Loi des Licences

Notre brochure contenant la Loi des Licences est maintenant prête ceux de nos abonnés, ayant payé leur abonnement d'avance, qui nous en feront la demande (avec un timbre de 3 c. pour la maille), pourront la recevoir immédiatement.

L'emprunt Municipal

On n'a pas encore fini de discuter le dernier emprunt de la ville de Montréal et les résultats obtenus par la dernière délégation envoyée en Angleterre. Mais comme on y mêle de plus en plus une question de nationalité, on s'écarte chaque jour davantage des lignes ou devrait se tenir la discussion.

Quelle que soit la mortification qu'un seul des trois délégués ait ressentie lorsque M. le maire a déclaré que le rapport de la délégation était faux, quelque erronée que soit cette déclaration et quelque déplacée qu'elle ait été dans la bouche de notre premier magistrat municipal, la véritable question est celle-ci: La délégation pouvait-elle mieux faire qu'elle n'a fait?

Après les explications fournies, et quand on tient compte de l'état du marché financier à l'époque des indiscretions d'un des collègues de M. l'échevin Hurteau, on est forcé d'admettre que nos délégués ont tiré le meilleur parti possible de la situation sur ce point.

Deux clauses dans l'arrangement avec Coates & fils ont trait à une future émission d'obligations de la ville. Par la première les MM. Coates s'engagent à faire le placement de ces obligations et à prêter à la ville 66 p.c. du montant à un taux de $\frac{1}{2}$ p.c. au-dessus de la Banque d'Angleterre.

Par la seconde, nos délégués ont obligé la ville de confier à MM. Coates le lancement public de ces obligations futures. En prenant l'une avec l'autre, on ne voit aucun moyen pour la ville de se passer des MM. Coates pour la négociation d'un nouvel emprunt, cette année, à moins qu'au lieu de faire cet emprunt en offrant nos obligations à l'enchère publique, comme on l'a fait jusqu'ici, on ne les vende privately, fermés, à une banque ou à un syndicat de banquiers.

La responsabilité de cet engagement retombe toute entière sur M. Robb, le trésorier, qui était l'aviseur des délégués et qui a dû être chargé de la rédaction de l'arrangement, et nous nous étonnons de plus en plus que M. Hurteau ait voulu prendre pour lui seul toute la responsabilité des transactions multiples faites par la délégation.

Relevons un résultat de ces transactions qui pourra être utilisé à notre avantage. Comme nous l'avons dit, le seul moyen de ne pas retomber entre les pattes des Coates cet été, c'est de vendre ferme nos obligations à une banque ou à un syndicat. L'émission par souscription publique est toujours une opération hasardeuse: elle devrait être laissée aux états dont le crédit est solidement établi et qui n'ont qu'à gagner à la compétition des enchères. Si, au lieu d'avoir été émis par souscription, notre emprunt de 1890 eut été vendu ferme aux Baring, est-ce que nous nous serions trouvés dans l'embarras où nous sommes? Pas le moins du monde. La ville eut, tout simplement, été créancière de Baring frères pour un montant de \$700,000 à \$800,000 au lieu d'être leur débitrice d'une couple de millions. Pas d'emprunt temporaire à un taux exorbitant; pas de courtage, pas de commission sur la vente des obligations, pas de dépenses de délégués.

Nous avons assez de confiance en notre président du comité des finances, M. D. Rolland, pour croire qu'il ne manquera pas de faire son profit de cette leçon. Nous connaissons assez ses capacités financières pour être certain qu'il ne voudra pas s'en tenir à la routine dont les inconvénients viennent d'être si clairement démontrés et qu'il saura agir lorsque l'occasion s'en présentera, en véritable financier.

CHAQUE CHOSE A SA PLACE.

Nulle part que dans un magasin, il n'est aussi nécessaire d'observer un ordre parfait et constant et de tenir chaque chose à sa place. Le grand magasin de nouveautés où chaque classe de marchandises forme un "département" comme on dit au Canada, ou un "rayon" comme on dit en France, en est la meilleure preuve. Pas de temps perdu à chercher: Une cliente désire des cotonnades, on la conduit au département des cotonnades où le commis attaché à ce département, lui fait l'étalage de ses marchandises. Une autre cliente veut du velours; un autre, de la dentelle etc, chacune est dirigée du côté où se trouve la marchandise et servie à la minute. Pas de confusion, pas d'autre déplacement que celui de surveillant au *floor walker* dont les fonctions consistent précisément à se déplacer pour mieux placer les clients.

Dans l'épicerie de la ville, il est aussi facile de constater l'économie de temps, de patience pour le commis et le client lorsque l'on tient chaque chose à sa place, chaque genre de marchandises dans son département propre. Le groupement

des divers articles appartenant à la même classe, rend cent fois plus facile la tâche du commis vendeur et celle du patron; il permet de présenter, si on le désire, au client ou à la cliente, pour guider son choix, deux ou trois marques du même article, et cela sans perdre de temps sans augmenter son allure normale.

Mais c'est surtout dans le magasin général à la campagne que cette vertu de l'ordre est d'une valeur inappréciable. Mettez deux marchands l'un à côté de l'autre et que l'un tienne son magasin en ordre, que tout y soit étiqueté, paqueté ou étalé sur les étagères; mais chaque marchandise séparée suivant sa nature, son espèce et sa qualité, tandis que son voisin laissera les marchandises pêle mêle, ayant à peine l'idée de les mettre sur des rayons, les chaussures parmi la chapellerie, le beurre et le sucre avec la morue, les cotonnades avec la ferronnerie. Et vous me direz lequel des deux attirera le plus la clientèle.

Dans le magasin général, le soin de tenir tout en ordre doit être appliqué rigoureusement si l'on veut, non pas seulement savoir mettre la main du premier coup sur l'article demandé, mais aussi préserver les articles périssables, de tout contact avec d'autres marchandises, dont le voisinage même est dangereux.

Les marchandises qui ne craignent pas trop le froid et dont l'odeur est désagréable, doivent être tenues à l'écart; le voisinage d'un quart de morue donnera certainement un goût désagréable au beurre de table; ou ne devra pas laisser le quart de lard près des marchandises sèches, qui pourraient facilement s'en trouver tachées de graisse.

Aussitôt que le client est servi, il faudrait remettre à sa place tout ce qu'on a apporté sur le comptoir pour le lui montrer. S'il survient un autre acheteur pour la même marchandise, elle n'en sera que plus facile à trouver.

En un mot, que chaque chose ait sa place et que chaque chose soit toujours à sa place.

Une Convention

Les marchands d'Ontario ont eu l'année dernière à Hamilton, une réunion générale, espèce de congrès mercantile, qui a duré trois jours et les délibérations, si elles n'ont pas eu un effet énorme ni immédiat, ont produit un mouvement qui a abouti à la formation d'associations de gens d'affaires dans la plupart des petites villes de la province.

L'association des Epicier de Toronto qui, quoique plus jeune que celle de Montréal, paraît être cependant très active et très entreprenante, a profité de ce mouvement pour organiser une fédération de toutes les associations d'épicier de détail, non seulement de la province, mais de tout le Canada. Cette fédération se fait au moyen de l'affiliation, et de l'admission dans l'association de Toronto de délégués des autres associations. Une invitation à s'affilier et à se faire représenter par des délégués, vient d'être envoyée par l'as-

sociation de Montréal qui, sans doute, ne refusera pas son concours.

Mais l'association de Toronto a encore un autre projet; c'est celui de tenir cet été, à Toronto, une convention de tous les détailliers. Cette convention discuterait la question d'intérêt général pour le commerce d'épicerie en détail, permettrait de signaler les abus et les défauts des lois douanières et autres, ainsi que d'en chercher les remèdes.

Si quelqu'un de nos lecteurs désirait se mettre en rapport avec les organisateurs de cette convention, nous lui servirions avec plaisir d'intermédiaire et nous lui fournirions tous les renseignements dont il pourra avoir besoin.

Produits Laitiers

Au moment où le cultivateur canadien se voit obligé par les résultats du bill McKinley de chercher de nouveaux produits ayant un marché assuré, il est agréable de constater que, de longtemps, la perspective d'un marché favorable pour les produits laitiers n'avait été aussi belle.

Comme nos lecteurs ont pu le voir par notre revue des marchés, le fromage en Angleterre est à prix ferme; les stocks, disent nos correspondants, sont bien diminués et la demande a été constamment bonne tout l'hiver. Non seulement les stocks aux grands centres sont très réduits, mais les approvisionnements de l'intérieur sont presque épuisés; de sorte que le marché anglais est dans les meilleures conditions possibles pour observer à des prix avantageux pour nous notre fabrication du printemps et de l'été.

On voit que la grande consommation de fromage en Angleterre se fait pendant les travaux agricoles de l'été; et que, d'ailleurs, la consommation augmente ou diminue suivant le bon marché ou la cherté de la viande de bœuf et de porc. Or, cette année la viande de bœuf paraît devoir être chère, tant à cause du prix élevé des fourrages, que par suite de l'hiver rigoureux qui n'a pas permis d'engraisser les animaux aux pâturages. Le lard devra être aussi plus cher que les années précédentes à cause du prix très élevé du blé d'inde, de l'orge et des pois.

Et si les ouvriers agricoles de l'Angleterre peuvent avoir un beau temps pour leur travaux, tout porte à croire qu'ils feront une consommation considérable de fromage tant domestique que canadien et américain.

Pour le beurre, quoique le marché anglais soit encore moins favorable qu'on pourrait le désirer, il est cependant en meilleures conditions pour nous depuis longtemps; mais nous avons mieux que cela sur notre marché local. Les Etats-Unis, malgré les droits énormes imposés par leur tarif sont venus s'approvisionner chez nous et ont laissé notre marché à peu près vide de stock, en fait de beurre de table; tandis que les stocks restant de vieux beurre se trouvent à commander un mar-