

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, 24 OCTOBRE 1890.

ACTUALITES

MM. Hudon, Hébert & Cie offrent au commerce du hareng Labrador, en quarts à \$5.75; du hareng Cap Breton, en quarts à \$6.00 et en demi-quarts à \$3.25. Ils ont aussi du lard "Armour Clear Mess" à \$16.50 le quart.

Mercredi prochain, M. Thomas J. Potter vendra à l'encan pour le compte de MM. Magor frères, à l'entrepôt de ces derniers, coin des rues Port et Commune, environ trois mille demi-caisses de thé du Japon et de Chine, des sirops, mélasses Barbades, Antiqua et Porto Rico, conserves de tomates, de saumon, poisson en barils, etc.

MM. J. & P. Brunet, marbriers, Côte des Neiges, ont un assortiment considérable de monuments en marbre et granit et font ces monuments sur commandes. Ils sont actuellement à placer au cimetière sur la tombe de feu l'hon. M. C. S. Rodier un splendide monument en granit qui va coûter \$5,000 à la famille.

La vente des moulins de la maison A. W. Ogilvie & Cie, à Montréal, à Seaforth, Ont., et dans le Manitoba, ainsi que de toutes les dépendances de l'immense industrie de la maison, la clientèle, le stock, etc., dont nous avons annoncé la négociation, a été complétée ces jours-ci. Le prix de vente est, dit-on, de \$3 000,000. M. W. W. Ogilvie devient gérant de la nouvelle compagnie.

UN COURS PRATIQUE D'ELECTRICITE

L'électricité est depuis plusieurs années déjà, passée du rang de pure science à celui de science industrielle. Chaque jour est témoin de nouvelles applications de ce fluide capricieux à l'industrie et il n'y a pas de doute que d'ici à un siècle, l'électricité aura succédé à la vapeur comme force motrice directe, ou comme transmetteur de force motrice dans la plus grande partie des établissements industriels.

Il est donc naturel que, dans les cours scientifiques, on fasse une large part à la théorie de l'électricité; et il nous semblerait naturel aussi que l'on donnât aux jeunes gens qui voudraient cultiver le côté pratique de cette science, le moyen de se perfectionner en les mettant à même de saisir en même temps, l'instruction théorique et pratique.

Nous connaissons un certain nombre de jeunes gens canadiens,

ayant des notions générales de mécanique et d'électricité, en même temps mécaniciens pratiques, qui pourraient par ce moyen devenir avec des études convenablement dirigées, et de la pratique, de bons ingénieurs électriciens, ce qui sera sans contredit l'art le plus lucratif de l'avenir.

Pour cela, il suffirait croyons-nous d'établir, aux frais conjoints du gouvernement provincial et de la corporation, un laboratoire d'électricité, pourvu des instruments nécessaires pour l'enseignement théorique, et d'un outillage suffisant pour la fabrication des appareils, sur une petite échelle. Ce laboratoire serait à la disposition des élèves qui se feraient inscrire à cet effet, après avoir passé un examen suffisant pour constater qu'ils sont à même d'en profiter et des cours y seraient donnés le soir, par un professeur pour la partie théorique et par un ingénieur électricien pour la partie pratique.

Le budget de ce laboratoire pourrait se monter, peut-être, à un millier de piastres par année et les frais de premier établissement iraient peut-être à la même somme.

Si nous voulons que nos artisans canadiens se tiennent comme par le passé, à la tête de l'industrie américaine, nous ne devons pas regarder à cette petite dépense et nous sommes certains que les amis de la classe ouvrière nous aideront à faire passer à l'état de réalité le projet que nous venons d'ébaucher.

LES ŒUFS

Vendredi dernier, les principaux commerçants d'œufs de Montréal se sont réunis dans la salle de la Chambre de Commerce du District de Montréal, sur l'invitation de la Chambre, pour discuter l'opportunité de l'imposition d'un droit de douane sur les œufs des Etats-Unis importés au Canada. La Chambre de Commerce du District était représentée par MM. D. Parizeau, président, Contant, Boivin, Laporte, Delorme, J. X. Perrault, J. Monier, du *Prix Courant* et S. Côté secrétaire; le commerce était représenté par MM. Geo. Wait, Charles Langlois, J. A. Vaillancourt, D. S. Hislop et Jos Mel drum.

M. Geo. Wait a donné des renseignements très intéressants sur le commerce d'exportation des œufs en Angleterre. Il a fait cette saison plusieurs expéditions à Londres. Les œufs sont arrivés en excellente condition: le prix réalisé a été de 12¹/₂ c. par douzaine, ce qui représente à peu près le même profit qu'il aurait pu faire s'il eut expédié ces œufs à Boston, avec les nouveaux droits. Il a eu moins de fret à payer pour mettre ses œufs sur le marché de Boston. Les œufs du Canada trouveront un marché illimité en Angleterre, pourvu qu'on puisse les vendre 5s. 6d. le cent, soit 12¹/₂ c. la douzaine, ce qui, naturellement n'est possible que si l'on peut acheter ici, à la campagne, entre 8 et 9c. la douzaine. L'emballage du Canada ne plaît pas beaucoup au commerce anglais qui est habitué à l'ancien système de l'emballage dans la paille; une couche de paille et une couche d'œufs, successivement, dans des caisses longues contenant 60 douzaines. Cependant notre emballage est certainement meilleur

et nous finirons peut-être par le faire admettre à Londres.

Quant à l'importation des œufs des Etats-Unis, M. Geo. Wait est d'avis qu'on devrait imposer sur ces œufs un droit d'au moins 5c par douzaine; que ce droit devrait être imposé immédiatement afin que nos cultivateurs fussent stimulés à nourrir convenablement leurs volailles cet hiver de manière à ce qu'elles pondent de bonne heure au printemps.

M. Laporte communique une lettre qu'il a reçu d'un commerçant d'œufs de la province d'Ontario; son correspondant est d'avis que l'on devrait imposer un droit prohibitif, de 10c par douzaine, au moins, sur les œufs des Etats-Unis.

Les autres commerçants d'œufs présents donnent unanimement leur opinion en faveur d'un droit de 5c par douzaine. La quantité importée, d'après l'estimation faite séance tenante, pour le printemps dernier, a été d'à peu près, 1,200,000 douzaines. On leur a demandé si, au cas où le droit imposé empêcherait l'importation, il y avait assez d'œufs au Canada pour la consommation et si les commerçants n'en profiteraient pas pour faire monter les prix à 35 ou 40c la douzaine. MM. Langlois et Wait ont répondu que le stock était suffisant et que les œufs ne dépasseraient pas 20c cette année.

Comme le gouvernement ne peut pas imposer des droits de douane sans l'autorisation du parlement, on a reconnu l'impossibilité de demander l'imposition immédiate du droit en question; mais on décida de tâcher d'obtenir du gouvernement la promesse qu'il demandera l'autorité nécessaire dès l'ouverture de la prochaine session et de faire connaître cette promesse dans les campagnes au moyen de la presse.

Les commerçants qui possèdent déjà une association s'engagent à réunir immédiatement les membres de cette association pour nommer une députation qui sera chargée de faire la demande au gouvernement et qui sera appuyée par une résolution de la Chambre de Commerce du District de Montréal.

Comme on le voit, le commerce abonde dans le sens de notre dernier article sur le sujet, en ce qui concerne l'importation des Etats-Unis et confirme les renseignements que nous donnions sur l'exportation en Angleterre.

Au prix de 12¹/₂ c. la douzaine, l'exportation n'est possible que pendant la période de ponte du printemps. Ce débouché dans ces conditions, sera-t-il suffisant pour compenser la perte du débouché des Etats-Unis?

Intrinsèquement, peut-être que non; mais avec l'imposition d'un droit prohibitif sur les œufs des Etats-Unis, qui nous donnera une consommation augmentée de douze cent mille douzaines, il n'y a pas de doute que toute notre production trouvera son marché.

D'autant plus que, d'après l'opinion de M. Wait, les Etats-Unis seront forcés de nous prendre des œufs, et de payer eux-mêmes l'impôt de 5c par douzaine dont les frappe le tarif McKinley.

LE BEAU COTE

Il est bien plus facile de se faire

une vie heureuse en songeant aux joies de la vie, qu'en ne songeant qu'aux peines. Il est plus agréable de compter les choses qui nous font plaisir que de se remémorer celles qui ont pour effet de faire couler les larmes ou de faire grincer les dents. L'esprit s'imprègne de la teinte des idées qui lui sont les plus fréquentes et on devient meilleur en ne pensant qu'au bien, de même qu'on est plus heureux, si l'on ne songe qu'à ce qui fait plaisir. Essayons d'appliquer ces axiomes au commerce d'épicerie.

Il arrive aux marchands comme aux journalistes d'avoir des embarras, des difficultés à surmonter, que les uns et les autres, au lieu de ne songer qu'à ce vilain côté de la vie, faisaient plus souvent l'inventaire des choses qui font plaisir dans les affaires, ils n'auraient pas à s'en repentir.

C'est un plaisir que de faire des plans pour le magasin et ce qui en dépend, en cherchant à placer tous les articles de manière qu'ils soient à portée, qu'ils tentent l'acheteur par leur apparence et qu'ils n'encombent pas. L'esprit de l'homme est fait de telle sorte qu'il prend plaisir aux affaires qui marchent bien, c'est pourquoi il trouve plaisir à inventer de nouvelles dispositions pour le magasin, les comptoirs, les marchandises, lorsque ces dispositions, en ajoutant au confort du marchand et à la commodité des acheteurs, réalisent à peu près l'idéal que l'on se fait de la perfection.

Et comme d'un autre côté, on ne peut jamais arriver à une perfection absolue, il y a toujours un champ libre pour l'exercice de cette faculté d'invention et pour le contentement que l'on en éprouve.

Les mêmes marchandises, dans certaines épicerie, donnent aux magasins une bien plus belle apparence que dans d'autres. N'est-il pas évident que ceux qui ont rendu ainsi leur magasin attrayant, en ont tiré plus de plaisir, plus de jouissance, plus de contentement que ceux dont le magasin est sans attrait et mal arrangé?

N'y aurait-il que pour l'avantage d'attirer la clientèle et de la retenir, que l'arrangement artistique ou tout au moins élégant du magasin serait une chose très avantageuse; mais il ne l'est pas moins par le contentement qu'il donne à l'épicier, par le plaisir que ce dernier éprouve à voir tout dans l'ordre; dans un ordre agréable à l'œil.

Et dans cette disposition d'esprit, le marchand est non seulement plus heureux, mais il réussit mieux, car ses manières sont polies, son ton est affable; il reçoit ses clients le sourire aux lèvres cause agréablement avec eux et leur laisse une impression d'amabilité qui les fait revenir sûrement au magasin.

Qu'on regarde donc plus souvent le beau et le bon côté de la médaille; il y a plaisir et profit à le faire; il y a aussi cette avantage que, en s'arrachant ainsi aux préoccupations fatigantes des affaires, on conserve à l'esprit toute son élasticité, tout son ressort et qu'on peut tirer parti de ses ressources sans risquer de l'épuiser par une application trop constante.