

senté à la Vice-Présidence, mais, pour nous, nous avons le devoir de le demander.

Il y a, en effet, un Président et un premier Vice-Président à élire qui seront tous deux les représentants de l'élément anglais; l'élément anglais aura donc à la tête de son organisation la majorité; ce qui n'est que juste, la majorité de ses membres étant également anglaise.

L'élément canadien-français forme à peu près, si nous ne nous trompons, le cinquième de la totalité des membres du Board of Trade, c'est une minorité respectable qui, dans les conditions que nous venons d'établir pourrait et devrait être représentée à la Vice-Présidence.

L'élément anglais, en votant pour M. Charles Chaput, donnerait ce *fair play* qu'il réclame en ce moment pour la mairie de Montréal. Il ne peut se déjuger en refusant de faire pour un autre ce qu'il réclame pour lui-même.

PAIEMENTS PAR CHEQUES

Les abonnés ou annonceurs en dehors de Montréal qui nous envoient des chèques de leurs banques locales avec la mention requise: "PAYABLE AU PAIR A MONTREAL" sont priés de faire ajouter, au dessous de cette mention, les initiales du caissier de la Banque.

Pour les petits montants, le "BON POSTAL" est préférable au chèque d'une banque locale.

L'administration du PRIX COURANT sera donc reconnaissante à ses abonnés de l'extérieur de recourir, pour les petits montants, au "BON POSTAL," de préférence au chèque.

L'ADMINISTRATION.

LES ELECTIONS MUNICIPALES

A l'heure où nous allons sous presse il y a toujours quatre candidats à la mairie de Montréal, deux Anglais, deux Canadiens-Français. Il semble que l'imbroglio cesserait vite si M. Cochrane, qui n'a aucune chance d'être élu, se retirait et que, dans ce cas, l'élection se ferait par acclamation.

Deux nouvelles élections par acclamation viennent s'ajouter aux autres et peut-être y en aura-t-il d'autres avant le jour de la votation.

Dans notre prochain numéro, qui paraîtra la veille du jour de cette votation, nous exprimerons notre opinion sur les candidatures en présence.

L'IMPERIAL LIFE

Une compagnie d'assurance est dans un sens semblable à une maison de commerce. La maison de commerce qui prospère est celle qui est bien administrée, bien gérée, qui traite ses clients en s'inspirant toujours des principes de droiture, d'honnêteté, de justice et d'équité.

Il en est de même d'une compagnie d'assurance. Quand elle vogue à pleines voiles vers le succès, quand elle fait sans cesse des progrès et que ces progrès deviennent de plus en plus marquants, c'est que cette compagnie d'assurance a à sa tête une direction, des gérants et des agents qui font sentir partout leur activité et leur connaissance des affaires et traitent les assurés selon les principes que nous avons énumérés.

L'Imperial Life dans son rapport de l'exercice 1901, que nous publions d'autre part, montre des succès marqués, des progrès surprenants. Elle a émis l'an dernier plus de polices d'assurances, sur la vie qu'elle n'en avait émis dans aucune autre année de son existence. Elle a augmenté de plus du cinquième le chiffre des polices en vigueur à la fin de l'année précédente.

Son actif a augmenté dans les mêmes proportions. Sa réserve sur polices et annuités augmentent dans des proportions plus fortes encore, 33.7 p. c. c'est-à-dire de plus du tiers. Son revenu annuel provenant des primes accuse une avance de \$75,310 représentant 23.5 p. c. Le revenu des capitaux prêtés a produit \$17,229 d'intérêts de plus qu'en 1900 soit une proportion de 47.5 p. c.; à ce sujet il est à remarquer que le taux moyen auquel l'Imperial Life a placé ses fonds est de 5.39 p. c. Ceux qui ont des capitaux à placer savent combien il devient de plus en plus difficile de le faire avec sécurité à un taux aussi élevé. Et cependant, le Président vient déclarer que la compagnie n'a jamais perdu un dollar dans des placements et qu'aucun d'eux ne lui cause la moindre inquiétude. Il faut pour en arriver à ce résultat une grande habileté et une grande prudence qui font également honneur à la direction et à la gérance de la compagnie.

Le revenu total annuel qui se compose du revenu sur les primes et du revenu pour intérêts sur placements, desquels nous venons de parler donne une augmentation en dollars de \$92,539 et en p. c. de 26.

Les bénéfices payés et accrus aux porteurs de polices ont une aug-

mentation de 80.4 p. c. ce qui ne peut être qu'un encouragement pour ceux qui sont en quête d'une assurance sur la vie.

Des résultats aussi frappants ne peuvent s'obtenir sans qu'un choix très judicieux soit exercé dans les risques qui se présentent. Nous n'avons pas sous les yeux le chiffre exact des demandes d'assurance rejetées par l'Imperial Life; nous voyons bien que des applications ont été faites pour \$3,974,000, mais il est certain, d'après les propres paroles du Président, qu'un grand nombre de ces demandes ont été rejetées.

La Compagnie a eu à rembourser moins de polices pour décès qu'elle ne s'y attendait d'après les tables de mortalité; n'est-ce pas dire tout le soin apporté par le bureau médical dans le choix des assurés?

Un choix sévère est tout en faveur de la Compagnie et des assurés eux-mêmes et il serait à souhaiter que toutes les compagnies d'assurance sur la vie prennent, sous ce rapport, exemple sur l'Imperial Life."

LE THE

Conférence de M. E. D. Marceau

Le 31 janvier courant, aura lieu, au Monument National, une conférence sur le Thé, qui ne manquera certainement pas d'intéresser le public spécial auquel elle s'adressera: l'Association des Commis-Epicier, et MM. les Epicier, en général.

C'est M. E. D. Marceau qui sera le conférencier de la soirée. Tous les lecteurs du PRIX COURANT appartenant au commerce de l'Épicerie, connaissent M. E. D. Marceau et ont pu noter son esprit d'entreprise. La grande maison de Thés, Cafés et Epices en gros qu'il a fondée et dont il a su assurer la vogue et le succès en si peu de temps, constitue le meilleur témoignage en faveur de sa connaissance approfondie des marchés primaires et des besoins du commerce canadien local dans ses lignes de prédilection.

Tous ceux qui s'intéressent au commerce et à la manipulation du thé passeront une soirée agréable et profitable tout à la fois — à écouter le conférencier qui est un homme pratique avant tout, bien renseigné, et qui possède son sujet à fond.

Il n'y a jamais de morte saison pour le Cacao et le Chocolat de Fry: ce sont des produits qui ne restent pas sur les tablettes; c'est un stock qui se renouvelle souvent, laissant chaque fois, un joli bénéfice aux détailliers. Ne négligez pas ces lignes profitables.