

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES

(The Trades Publishing Co.)

25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL

TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT	MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.50	PAR AN.
	CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00	
	UNION POSTALE - - FRS 20.00	

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir de tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable au porteur à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de : "LE PRIX COURANT"

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements. Adressez toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

LA MALADIE DU CHANGEMENT

Tout dernièrement le Conseil Municipal de notre Cité a fait changer les numéros des rues perpendiculaires à la rue St-Laurent, de manière à diviser la Cité en partie Est et en partie Ouest.

Quelque beau jour on prendra sans doute la rue Sherbrooke, la rue Ontario ou quelque autre rue parallèle pour diviser en partie Nord et en partie Sud, pour le simple plaisir de changer.

Il y a des échevins qui sont atteints de la maladie du changement et ils nous en donnent une nouvelle preuve en voulant changer le nom de la rue Craig ou celui de la rue St-Antoine. On ne sait pas au juste laquelle de ces deux rues devra prendre le nom de l'autre, ni même si les deux noms ne devront pas disparaître, mais il faut, paraît-il, un changement.

La raison, nous la cherchons sans la trouver.

Mais les intéressés, les commerçants des rues Craig et St-Antoine ont d'excellentes raisons à faire valoir pour que ces choses restent en leur état actuel. On a oublié de les consulter.

Qu'on leur demande ce qu'ils pensent du changement de nom en perspective. Une fois n'est pas coutume.

Pour nous, le commerce a autre chose à faire qu'à modifier ses en-têtes de lettres, factures, etc., qu'à donner avis à la clientèle des changements inutiles de numéros et de rues qu'impose le Conseil Municipal de temps à autre.

Ce que nous demandons et ce que tout le monde demande avec nous, ce n'est pas qu'on change les noms des rues et leurs numéros, mais qu'on change — et cela d'une façon radicale — l'état des rues et des trottoirs.

GARE AUX EXPLOITEURS

La campagne a été de tout temps un champ d'exploitation assez facile pour les chevaliers d'industrie.

Le cultivateur est avant tout cultiva-

teur et généralement il s'entend peu ou pas aux affaires. Pour lui la question, toute la question est d'obtenir pour ses produits un prix plus élevé que le prix du marché; il croit qu'il peut toujours mieux faire que son voisin et s'il obtient une fraction de plus que lui, il se frotte les mains d'aise. Toutes les maisons de Montréal et des autres grands centres qui font le commerce des produits de la ferme savent quelles difficultés elles éprouvent parfois à conclure une transaction à la campagne, parce que le vendeur est rarement satisfait du prix qui lui est offert. Quand le marché est à la baisse, le cultivateur résiste à la baisse et ce n'est que quand la baisse s'est accentuée qu'il regrette de n'avoir pas vendu plus tôt au prix qu'on lui accordait. Si le marché est à la hausse, et bien qu'on lui offre un prix en rapport avec la situation réelle du marché, le cultivateur ne vendra pas avec plus d'entrain à moins qu'on ne veuille lui payer un peu plus cher que le prix du marché. La loi de l'offre et de la demande ne compte pas pour lui.

On comprend si, dans de pareilles conditions, le chevalier d'industrie a beau jeu. Connaissant les travers des cultivateurs, il leur offre un prix plus élevé que le prix du marché et obtient la marchandise avec la plus grande facilité; seulement il ne la paie pas.

En règle générale, un cultivateur doit toujours se méfier de quiconque lui offre un prix plus élevé que le prix du marché et il ne doit, en ce cas, laisser partir ses produits que quand il a son argent dans sa poche, autrement il y a 99 chances sur 100 qu'il courra longtemps après. Il ne doit jamais faire de vente à crédit, ni consigner ses produits à des maisons qui n'offrent aucune surface ou qui ne peuvent donner des garanties suffisantes ou des références dans des banques.

Il y a quelques années un individu parcourait la campagne achetant à crédit du foin dont il offrait 25 cents ou 50

cents par tonne de plus que les commerçants les mieux connus et les plus solvables qui d'ailleurs payaient comptant. Les cultivateurs ont préféré vendre à crédit et il va sans dire qu'ils attendent encore après leur argent.

Le plus drôle de l'histoire, c'est que ce même individu est revenu une autre année dans la même région et a tenu à ses dupes le langage que voici: "Vous savez que j'ai été malheureux; je suis un honnête homme; je veux vous payer; vendez-moi votre foin et, avec le profit que je ferai, vous m'aidez à vous payer ce que je vous dois." Il obtint le foin de nouveau et naturellement il ne paya pas plus celui-ci que celui-là.

Voilà ce que les marchands de la campagne devraient dire aux cultivateurs de leur localité; ils rendraient service et se feraient du bien à eux-mêmes. Le cultivateur qui reçoit la valeur de ses produits est pour le marchand un meilleur client que celui qui n'a ni produit ni argent.

ENREGISTREMENT DES RAISONS SOCIALES

Nous croyons devoir attirer l'attention de nos lecteurs sur une disposition statutaire passée à la dernière session de la Législature de Québec et qui a trait aux personnes faisant affaires sous un nom autre que le leur. La loi, ainsi qu'on le constatera par le texte que nous reproduisons plus loin oblige à ajouter au nom de la personne dont on se sert comme raison sociale, le mot "enregistré", ou une abréviation de ce mot.

Le défaut de se conformer à cette formalité expose à une pénalité de deux cents piastres.

Voici comme se lit ce texte de loi:

"Chaque fois qu'une ou plusieurs personnes se servent en affaires du nom d'une autre personne, les contrats, conventions, avis, annonces, enseignes, lettres de change, billets, endossements, chèques, ordres pour de l'argent ou des marchandises, factures, reçus et lettres