

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

Abonnements d'un an: Montréal, \$2.00.

Canada et Etats-Unis, \$1.50.

Europe, \$3.00 (15 francs.)

VOL. XVII

MONTRÉAL, VENDREDI 15 NOVEMBRE, 1895

No 11

LE PRIX COURANT

A. & H. LIONAIS,

Éditeurs-Propriétaires

ADMINISTRATION. {
Chambre 401 Bâtisse "New
York Life."
Téléphone No 2547.
Boîte de Poste No 917.
REDACTION. 25 rue St-Gabriel.
Montréal, Canada.

ABONNEMENTS

(Strictement payables d'avance.)

Montréal et Banlieue un an \$2.00
Canada et Etats-Unis, un an 1.50
France et Union Postale un an (15 francs) 3.00

L'abonnement ne cesse que sur un ordre écrit
adresse au bureau même du journal.

Il n'est pas donné suite à un ordre de disconti-
nuer tant que les arrérages et l'année en cours ne
sont pas payés.

LE NUMERO 10 CENTINS.

Adresser toutes communications comme suit :

LE PRIX COURANT,

Montréal, Canada

SEMAINE DU 8 NOVEMBRE

2157 abonnés réguliers 2157

Ce tirage est égal sinon supérieur
à celui de n'importe quel autre jour-
nal de commerce français.

Nous avons à Québec au moins 200
abonnés de plus que n'importe quel
autre journal de commerce français ou
anglais.

A NOS ABONNÉS

Les améliorations que nous avons
apportées, depuis deux ans à notre
journal et celles que nous nous propo-
sons d'y ajouter encore, à bref
délai, nous font une obligation de
porter le prix de l'abonnement au
PRIX COURANT, au même taux que
celui des autres journaux commer-
ciaux du Canada.

Jusqu'ici, tout en donnant autant,
et plus même, de matière à lire que
nos confrères, le prix de l'abonne-
ment à notre journal était inférieur
au leur. En présence des nouveaux
sacrifices que nous allons faire pour
donner une plus-value réelle à notre
journal, nous ne pouvons supporter

cette différence déjà onéreuse pour
nous.

Néanmoins, comme nous tenons à
manifester notre reconnaissance à
nos anciens abonnés et que, d'un
autre côté, nous ne désirons prendre
personne par surprise nous ferons une
exception

Jusqu'au premier janvier prochain
nous accepterons, moyennant paie-
ment d'avance, des abonnements, de
deux à cinq ans, aux anciens prix,
soit :

	A Montréal	Au dehors
Pour 2 ans.....	\$ 4 00	\$ 3 00
3 ".....	6 00	4 50
4 ".....	8 00	6 00
5 ".....	10 00	7 50

Du 1er janvier au 30 avril 1896,
nous accepterons aux anciens prix des
abonnements d'un an seulement et,

A partir du 1er mai, le prix de
l'abonnement sera indistinctement de
\$2 00 pour toutes les localités autres
que Montréal, et

\$2.50 pour Montréal et ses annexes.

Ca et là.

L'Hôpital Notre-Dame Nous avons entre les
mains le quinzième rap-
port annuel de l'Hôpital Notre-
Dame de Montréal. Cette institution
a prouvé depuis longtemps sa
grande utilité. Pendant l'exercice
1894-95, que couvre le rapport, on
y a traité 1692 patients, dont 106
sont décédés et 1518 ont reçu leur
exéat. Les cas de blessures et d'ac-
cidents ont été de 248, dont 8 seu-
lement suivis de décès. On y a pra-
tiqué 835 opérations dont une seule
a eu une suite fatale.

Le rapport du trésorier constate
que les recettes ont été de \$28,500.82,
y compris des legs au montant de
\$4050.00 ; et les dépenses de \$25,926.
51. Les recettes proviennent toutes
de la charité privée, sauf une sub-
vention de \$5,000 du gouvernement
provincial et \$5,517.40 payées par
les malades occupant des chambres
privées. Dans les dépenses, les hono-
raires des médecins internes figu-
rent pour \$425 ; le personnel laïque

pour \$3,541.58 ; les sœurs ont reçu
\$640 pour indemnité de vestiaire.

Comme on le voit, si les ressour-
ces de l'hôpital sont précaires, on
ne peut pas dire que l'on n'y pra-
tique pas l'économie. Il a une dette
de \$15,000, contractée pour la res-
tauration de l'édifice et c'est surtout
pour permettre d'éteindre cette dette
qu'a été organisée la Kermesse, cet
automne. Le résultat de cette Ker-
messe a été un bénéfice net de \$7,000
en chiffres ronds, soit à peu près la
moitié de la dette. Espérons que
l'autre moitié sera bientôt couverte.

Les beautés
de la
loi Augé

On dit souvent que la
loi Augé ne gêne les opé-
rations que des gens insol-
vables, qui entreprennent plus qu'ils
ne sont capables d'exécuter ; et que
les entrepreneurs honnêtes, connus,
et ayant toujours bien rempli leurs
obligations n'en éprouvent pas le
moindre inconvénient. Voici un
cas dont nous avons suivi le déve-
loppement dans les bureaux publics
et ailleurs et dont nous avons les
preuves aussi authentiques que
peut les faire la signature d'un
notaire. Un entrepreneur s'est
chargé de la construction de trois
maisons pour un propriétaire à l'aise,
qui avait des dépôts à la Banque du
Peuple. Le coût de l'entreprise est
assez élevé et l'entrepreneur, un
homme bien connu et bien coté
pourtant, a vu la fin de ses propres
fonds avant de pouvoir livrer ses
bâtisses au propriétaire et avant
que celui-ci put contracter un em-
prunt hypothécaire pour le payer.
Qu'en est-il résulté ? L'entrepre-
neur a été obligé de s'adresser à un
prêteur d'argent bien connu de la
rue St-Paul—pas bien loin de la rue
St-Gabriel—et il en a emprunté
\$5,000 pour trois mois à 2 p.c. par
mois, soit 24 p.c. par an, en donnant
une hypothèque sur ses propres im-
meubles.

Si la loi Augé n'eut pas fait naître
la crainte de voir d'innombrables
privileges d'ouvrier encombrer la
propriété et prendre préséance sur
toutes les autres créances hypothé-
caires, il eut été facile, en l'état