

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
CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00 PAR AN.
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 jour 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.

AVIS AUX ABONNES

Les abonnés de ce journal qui ont l'intention de changer d'adresse au 1er mai nous rendraient service en nous faisant connaître, aussitôt que possible et avant le 1er mai, la nouvelle adresse à laquelle "Le Prix Courant" devra leur être livré après cette date. Tout en nous rendant service, ils seraient certains, ce faisant, de recevoir "Le Prix Courant" sans interruption.

Ceux de nos abonnés dont les numéros de rue ont été changés par suite de la division de la cité de Montréal en quartier Est et quartier Ouest, nous obligeraient également en nous faisant connaître leur numéro nouveau.

La Direction.

LA LOI CONTRE L'USURE

"Le Prix Courant" a dit, dans son numéro du 30 mars dernier, ce qu'il pensait de la loi contre l'usure actuellement à l'étude au Parlement d'Ottawa. Si nous y revenons, c'est que nous recevons une lettre des banquiers MM. A. Jetté & Cie qui, dans les termes suivants, approuvent notre manière de voir :

Montréal, 6 avril 1906.

Monsieur le Directeur,

Nous avons lu dans votre numéro du 30 mars dernier vos justes remarques sur la loi contre l'usure. Il nous arrive quelquefois de faire des prêts au taux de 5 pour cent par mois et nous devons vous dire que, malgré cet intérêt élevé, dans bien des cas nous avons rendu de réels et grands services à toutes les classes de la société.

Nous vous approuvons de tout coeur dans votre dernière remarque où vous exprimez que, sur poursuite, le prêteur ne doit pouvoir obtenir que 6 pour cent par an d'intérêt après jugement; car, dans ce cas, les personnes qui font les emprunts ont toujours assez du capital et des frais à payer.

La loi telle qu'on veut la faire passer à Ottawa serait certainement un dommage très considérable pour le commerce parce que ce serait empêcher la possibilité de contracter et il serait imposé au petit commerce et aux ouvriers

de faire des emprunts qui leur sont quelquefois très nécessaires.

Tout en vous remerciant, nous demeurons, Vos très humbles,

A. Jetté & Cie.

Nous croyons être dans le vrai quand nous affirmons que seuls peuvent être juges du taux de l'intérêt à appliquer à leurs transactions les prêteurs et les emprunteurs. Il est certain que bien des emprunteurs ont pu éviter la ruine qui les menaçait, ou se tirer de graves embarras, parce qu'ils ont pu emprunter à des taux au-dessus du taux maximum que voudrait imposer la loi en préparation. Et si la loi à l'étude est votée en fixant un maximum d'intérêt qui ne pourra être dépassé légalement, il est également certain que les prêteurs d'argent se refuseront à faire désormais des avances qui ne reposeront que sur des garanties illusoire, telles qu'en peuvent donner ceux qui côtoient la ruine ou qui n'ont d'autre revenu que leur salaire.

Dans ces sortes de prêts, ce sont les avantages qu'en retirent prêteurs et emprunteurs qui guident le taux d'intérêt de la transaction et ce n'est pas toujours le prêteur qui en bénéficie le plus, même quand il réclame, pour parfaire le prêt, un taux qui, à la face, paraît exorbitant.

On peut poser en principe que le taux d'intérêt demandé à l'emprunteur par le prêteur les garanties qu'il peut offrir et de remboursement du prêt. L'emprunteur ne manque pas de faire valoir au prêteur les garanties qu'il peut offrir et c'est au prêteur d'évaluer ces garanties. Ce sont là les bases du contrat; le contrat une fois débattu, et établi d'un consentement mutuel, la loi qui viendrait mettre fin à un tel contrat pendant sa durée violerait la liberté de contracter.

Que la loi intervienne, s'il y a lieu, à l'expiration du contrat, rien de mieux. Elle pourra alors, comme nous l'avons dit précédemment, protéger dans certains cas, des débiteurs malheureux et jusqu'ici désarmés, contre la rapacité de créanciers peu humains.

Le public ne demande pas autre chose.

CONFERENCE

Donnée par M. Fred. Larivière, Président de Amiot, eLcours & Larivière, Incorporée, devant la Chambre de Commerce du District de Montréal, à une assemblée générale de ses membres, tenue le 4 avril 1906.

Comment réussir en affaires.

A la demande de plusieurs de mes amis, membres du Conseil de cette Chambre, dont j'ai l'honneur de faire partie, j'ai cru devoir accepter l'invitation qui m'a été faite de vous communiquer mes vues sur l'important sujet "Comment réussir en affaires."

J'admets bien sincèrement que sur cette question les opinions sont très partagées, néanmoins je vais vous faire part des études sérieuses que j'en ai faites et des moyens que mes vingt-cinq années d'expérience me suggèrent.

L'ambition.

J'étudierai d'abord la conduite de jeunes gens et je me demande s'ils apprécient à sa juste valeur le temps qui passe si rapidement. — Pour eux c'est le temps de la vision et des rêves, mais c'est aussi le temps de la possibilité, de l'opportunité et de l'enthousiasme. — C'est dans la jeunesse que les caractères se forment et que les destinées se tracent, et tout en confessant qu'il faut avoir confiance en la Providence, je crois que nous sommes appelés, pour une grande part du moins, à préparer nous-mêmes notre position et à déterminer notre destinée.

Ceux qui sont au début de la vie, ont-ils sérieusement pensé à ce qu'ils devraient et pourraient faire, dès maintenant, ayant toujours en vue leur position future. A mon avis ils doivent tendre à devenir des marchands possédant un magasin moderne avec une clientèle considérable pour réaliser des économies sérieuses qui leur permettront de jouir d'une heureuse vieillesse, sans avoir à dépendre de qui que ce soit, ce dont