

## 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 États-Unis..... 1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

La Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

Téléphone Bell, 2602.

Téléphone Fédéral 708.

**Le premier mai prochain, les bureaux du PRIX COURANT seront transportés au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.**

MONTREAL, 24 AVRIL 1891

## La Loi des Licences

Notre brochure contenant la Loi des Licences est maintenant prête ceux de nos abonnés, ayant payé leur abonnement d'avance, qui nous en feront la demande (avec un timbre de 3 c. pour la malle), pourront la recevoir immédiatement.

## EPICERIES

Des nouvelles reçues de Yokohama disent que la récolte de riz, au Japon, est presque complètement manquée.

M. Chas P. Hébert, le négociant canadien-français bien connu, continue son excursion en Californie. Il était, il y a quelques jours, à Los Angeles, et visite en ce moment les plantations d'orangers de cette délicieuse localité.

On dit qu'il se fait une contrebande considérable en sucre granulé sur la frontière entre les États-Unis et le Canada.

Aux États-Unis, les épiciers détailliers s'entendent pour vendre le sucre un prix uniforme. Pourquoi les épiciers de Montréal ne pourraient-ils pas en faire autant ?

M. Cobb, un des principaux épiciers de Boston, disait, l'autonome dernier, à un de ses confrères de Montréal: Pendant quinze ans, nous avons vendu le sucre au prix coûtant ou au-dessous; mais depuis cinq ans que les épiciers vendent le sucre à un prix uniforme, le profit que nous faisons sur le sucre paie notre loyer et nos commis.

L'association des épiciers détailliers de Toronto vient d'adopter les résolutions suivantes:

"Résolu: que l'Association des Epiciers de détail de Toronto s'engage à soutenir la Raffinerie de sucre du St-Laurent, de Montréal et que, en fait de sucre granulé, nous ne vendrons que celui de la Raffinerie du St-Laurent."

Un client entre dans une épicerie:

—Quelle sorte de tenue de livres avez-vous ici ?

—En partie double, mon cher monsieur.

—Je ne pense pas! Vous m'chargez \$0.50 pour un fromage à la crème!

—Eh bien, est-ce qu'on ne vous l'a pas envoyé ?

—Jamais de la vie. Je n'ai pas mangé de fromage d'aucune sorte depuis quarante ans.

—Etes-vous sur ?

—Comme de raison.

—Oh, alors, ce doit être un extra pour la servante. Elle aura voulu traiter quelque ami, vous comprenez ?

## Nouveautés

Cent soixante deux autruches ont été vendues, l'autre jour à Anaheim, Californie, pour \$6,000, à une compagnie qui veut en faire l'élevage. La Californie "produit" déjà la plus grande partie des plumes d'autruches consommées aux États-Unis.

Les boutons sont revenus. Les robes importées de Paris et de Londres pour le printemps sont couvertes de boutons. Sur les unes les boutons sont petits et innombrables; sur les autres ils sont gros et très coûteux. Sur un corsage on a compté soixante-dix boutonnières. Les manches se boutonnent presque jusqu'à l'épaule et comptent chacune vingt boutonnières. Les trente autres sont sur le devant qui se boutonne en biais de la taille à l'épaule. Les boutons sont de formes très variées, les uns en faïence avec des raies blanches sur un fond gris pâle, assorti à l'étoffe; il y en a aussi en vieil or, en argent bruni etc, pour les robes riches.

Les combinaisons de couleurs sont, parfois, criardes. Ainsi on met du jaune avec du violet; et si l'on ne choisit pas la nuance exacte, l'effet produit est très bizarre.

On portera paraît-il, des costumes partie en soie et partie en laine. La soie est pour les manches, et les garnitures. Quelques uns de ces costumes ont toutes les coutures recouvertes de braids de soie.

Les chapeaux d'enfants sont faits plus grands et sont garnis d'un bout de plume d'autruche. On voit d'élégants manteaux d'enfants en serge brodée avec des capuchons à "yoke."

Les couleurs favorites pour les chapeaux du printemps sont le bleu clair, le vert, l'abricot et l'héliotrope.

Une nouveauté en soie, exclusivement employée pour corsages à mettre avec toutes sortes de robes, porte des bandes perpendiculaires de couleur sur un fond blanc.

Une étoffe pour robes, de haute nouveauté, est en cachemire serge avec un point de soie de couleur.

La "Dominion Cotton Company" a tenu son assemblée annuelle la semaine dernière. Le rapport des

directeurs a été reçu avec satisfaction. La position financière est excellente, et la perspective pour l'année prochaine est très encourageante. Le bureau de direction a été réélu, comme suit: président, M. A. F. Gault; vice-président, M. Jacques Grenier; directeurs, MM. J. O. Villeneuve, R. L. Gault, S. H. Ewing, D. Morrice et C. E. Gault.

## Actualités

M. J. A. Vaillancourt, marchand de provisions, rue des Commissaires, No. 333, est dans le commerce depuis 17 ans; sa promptitude à faire ses règlements. La conscience qu'il apporte à toutes ses transactions et l'activité, l'entente des affaires, la connaissance des marchés qu'il emploie au service de ceux qui lui consignent des produits et des provisions, lui ont acquis une belle clientèle parmi les marchands, les beurriers et les fromagers de la campagne; nous ne saurions donner à nos abonnés un meilleur conseil que ne lui confier la vente des produits qu'ils auraient à placer sur le marché de Montréal, M. Vaillancourt, qui est un des directeurs de la Banque d'Hochelaga offre, d'ailleurs, les meilleures garanties possibles de salvabilité.

La hausse récente du blé dans l'Ouest a fait bien des heureux parmi les spéculateurs de Montréal. Un de ceux-là, entre'autres, a réalisé 10c par minot sur une ligne d'environ 50,000 minots et \$1.00 par baril sur quelques milliers de barils de lard salé.

La Compagnie d'Assurance Mutuelle contre le Feu de la cité de Montréal, vient de faire distribuer des circulaires expliquant les avantages qu'elle offre aux assureurs. Comme elle n'assure que des risques de première classe, évitant avec soin tout risque sur les magasins, manufactures, stocks etc., elle peut en raison du chiffre très léger de ses pertes, assurer à un taux de 50 p.c. au-dessous des taux réguliers des compagnies à primes fixes. La Compagnie a un capital solide dépassant \$500,000 et elle offre, tant au point de vue des taux qu'à celui de la responsabilité, les conditions les plus avantageuses qu'on puisse rencontrer.

## COLLECTIONS

Une association portant le titre de "The Merchants Protective Association" s'est établie à Montréal il y a quelques mois et y a recueilli un certain nombre d'adhérents. Cette association fournit à ses membres des blancs de lettres à adresser aux débiteurs récalcitrants, sur lesquels on lit la mention suivante: "Veuillez régler immédiatement ce compte, autrement nous l'enverrons à la "Merchants Protective Association," pour que votre nom soit placé sur la liste des mauvais payeurs (black list)."

Nous avons reçu nous-même des circulaires de l'association, mais

nous avons refusé d'y adhérer, d'abord parce que le procédé nous paraissait ressembler à du chantage, et ensuite parce que nous avons des doutes sur la légalité de la chose.

Dernièrement, M. Guerin, avocat, a reçu d'un des membres de l'association une lettre réclamant le paiement d'un compte avec la menace de voir son nom porté sur la "black list." Il ne s'est pas laissé effrayer et doit prendre une poursuite au criminel contre son prétendu créancier.

Comme cette question intéresse le commerce au plus haut point, nous tiendrons nos lecteurs au courant des décisions judiciaires qui pourront survenir.

## LA CONFIANCE

Un homme qui ne sera disposé à avoir confiance en personne parmi les gens qui l'entourent, qui sera toujours prêt à soupçonner leurs motifs, dit le *Merchant's Review*, n'est pas généralement populaire dans la société. Mais ces défauts, au point de vue social, deviennent des qualités au point de vue des affaires. Le marchand généreux, qui a toujours la main ouverte et dont l'âme ne peut contenir l'ombre d'un soupçon, ne réussit guère, généralement, en affaires. Il est exploité par les gens rusés et sans scrupules, et finit souvent sa carrière dans la pauvreté. Un bon nombre de marchands qui, sous d'autres rapports, ont du jugement et de la prudence, sont sujets à cette faiblesse; malgré la répugnance instinctive de leur bon sens, ils mettront leur confiance en des gens qui en abusent d'une manière atroce. C'est à ce défaut—ou à cette qualité, selon le point de vue auquel on se place, qu'il faut attribuer la plus grande partie des pertes annuelles en mauvaises créances, et la malhonnêteté d'associés ou de commis. Le crédit, qui est évidemment une bonne chose lorsque l'on sait s'en servir, est devenu la pierre d'achoppement de nombreux marchands détailliers, simplement pour avoir oublié les règles les plus élémentaires du bon sens et de la prudence lorsqu'on l'a octroyé à un indigne.

On se fie beaucoup trop à la parole de gens dont la réputation est douteuse ou même mauvaise; mais lorsque la créance devient échue et que l'on constate qu'elle est une perte sèche, on jette le blâme sur le système de crédit, tandis que celui qui est blâmable est bien plutôt le créancier; et dans tout état de commerce une imprudence de ce genre ne peut mener qu'à un résultat désastreux.

Quand il s'agit d'engager des commis, le marchand sans défiance confie immédiatement ses marchandises et son argent, sans contrôle, à un commis nouvellement engagé, et il arrive quelquefois que, marchandises et argent disparaissent bientôt sans qu'il puisse se rendre compte où ils passent. Tandis que son confrère, plus méfiant, n'ac-