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 pair 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.

Adresses toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

LA SITUATION ET LES CREDITS

La situation commerciale va s'améliorant tranquillement. Comme nous avons eu l'occasion de le dire précédemment, la province de Québec est de toutes les provinces du Dominion celle qui a le moins à souffrir de la crise financière. Avec de bonnes récoltes et une bonne saison de production dans l'industrie lainière, il ne resterait bientôt plus trace des difficultés par lesquelles ont passé ceux qui ont eu besoin de crédit pendant les quelques derniers mois.

Le commerce de détail peut améliorer sa situation en prenant quelques mesures que nous indiquerons plus loin.

Généralement parlant, les détaillants dans notre province, ont acheté avec beaucoup de prudence. Ils ont compris leur intérêt qui n'est pas de s'encombrer de marchandises, mais de ne s'approvisionner que modérément et pour des besoins réels, quand la clientèle achète peu et plus ou moins bien.

Il est toujours sage et prudent de réserver les achats de façon à pouvoir payer ses fournisseurs à l'échéance convenue. C'est ainsi qu'un marchand établit solidement son crédit et fait honneur à ses affaires.

Pour pouvoir payer ses fournisseurs il faut que le marchand qui achète à crédit et qui a la totalité ou la presque totalité de son capital est en marchandises, se fasse payer lui-même par ses clients, ce qui n'est pas toujours chose facile dans des temps où l'argent ne s'obtient pas aisément.

Le marchand éprouve toujours des difficultés à faire payer ses débiteurs quand il ne limite pas le crédit à ses clients. Un marchand ayant accordé une limite de crédit, il n'exige pas le paiement à l'échéance fixée.

Il devrait toujours être entendu entre le marchand et le client qui achète à crédit que le client aura un crédit de \$100, et qu'il devra régler son

compte tous les mois ou tous les deux ou trois mois, selon le cas, et qu'à l'échéance ainsi fixée, il règlera son compte, sinon tout crédit lui sera fermé.

Si le marchand tient la main d'une façon ferme à ce que son client ne dépasse ni la limite de crédit ni l'échéance sans s'exécuter il pourra établir avec une certaine précision les engagements qu'il peut prendre avec assurance vis-à-vis de ses fournisseurs.

Si nous répétons ce conseil déjà donné c'est qu'avec une reprise des affaires et des stocks généralement bas, les marchands auront à se réapprovisionner plus fortement au fur et à mesure que la situation commerciale s'améliorera. Nous leur conseillons donc à nouveau de veiller aux crédits.

A cette saison de l'année, la production du beurre, du fromage, des oeufs apporte de l'argent à tous les fermiers. Les cultivateurs voyant l'argent venir de semaine en semaine ou de quinzaine en quinzaine, sont moins durs à la détente; c'est donc à partir de maintenant qu'il est bon d'insister pour faire rentrer les crédits anciens et vendre le plus possible au comptant.

Nous conseillons à nos lecteurs, marchands de la campagne de faire un effort dans ce sens et nous leur rappellerons que plus les crédits sont longs et négligés et plus aussi les pertes sont lourdes.

Auprès des détaillants de la ville nous insisterons pour qu'ils fassent payer leurs clients endettés envers eux avant les vacances, c'est-à-dire avant les départs pour la campagne.

L'expérience est là qui démontre que beaucoup de gens dont les ressources sont modiques, dépensent même au-delà de leurs moyens pendant leur séjour à la campagne et que, quand ils reviennent à la ville, ils sont moins en mesure de payer leurs dettes qu'avant leur départ.

Le résultat pour le détaillant est, qu'en tirant la langue pendant de longs mois, il perd aussi l'intérêt de son argent.

LA GREVE DANS L'INDUSTRIE DU COTON

La grève dure encore dans l'industrie cotonnière bien qu'on ait pu espérer un moment qu'elle allait prendre fin.

Nous comptions beaucoup sur la circulaire si pondérée, si sage et si claire du président de la Fédération des ouvriers textiles pour calmer les esprits et faire comprendre aux ouvriers qu'un changement s'est opéré dans la situation générale des affaires, changement qui permet difficilement de maintenir aux ouvriers de cette industrie les salaires des temps de prospérité.

C'est précisément le contraire qui est survenu. Pour avoir fait entendre le langage de la raison et s'être exprimé avec l'indépendance que seuls peuvent avoir ceux qui déclarent la vérité, le président de la Fédération a été déposé comme traître envers les ouvriers par un partisan de la grève.

Le président remercié, conspué, honni, traité de lâche, a simplement manqué de tactique. S'il avait, comme beaucoup d'autres présidents, fait traîner les choses en longueur et attendu, pour lancer son manifeste, que les grévistes fussent fatigués de la grève et de ses résultats, il eût été acclamé sans doute.

Au comité de la Fédération, c'est le parti de la grève qui triomphe. Souhaitons que les ouvriers et les ouvrières n'aient pas à le regretter.

Les manufacturiers de coton prétendent que l'industrie cotonnière n'étant pas suffisamment protégée au Canada, ils ont été contraints de réduire les salaires pour pouvoir lutter contre l'industrie étrangère qui, ayant elle-même réduit ses salaires et trouvant difficile d'écouler sa production chez elle, sacrifie ses marchandises sur le marché Canadien. Ils prétendent qu'avec un relèvement des droits de 10 pour cent ils seront en mesure de payer aux ouvriers des salaires augmentés de 10 et même de 15 p. c.

Les ouvriers semblent eux-mêmes partager cette manière de voir, si nous en