

Commerce, Finance, Industrie

VOL. XXXIII

VENDREDI, 13 JUIN 1902

No 24

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES (*The Trades Publishing Co.*), au No 25 rue St-Gabriel, Montréal.

Téléphone Bell - Main 2547
Boîte de Poste - - - 917

PRIX DE L'ABONNEMENT :

Montréal et Banlieue - \$2.00
Canada et Etats-Unis - 1.50
Union Postale - - frs. 15.00

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 tels avis.

Une année commencée est dûe **en entier**, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages 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.

Adresser toutes communications simplement comme suit :

Le Prix Courant, Montréal.

LE CREDIT ET L'ASSURANCE CONTRE LE FEU

Nous trouvons dans *Business Topics* un article traitant de la relation de l'assurance contre l'incendie envers le crédit. Cet article vaut la peine d'être traduit, il ouvrira certainement les yeux de bon nombre de nos lecteurs. Nous avons à plusieurs reprises indiqué nos propres vues sur le sujet, nous sommes heureux de donner à leur appui celles de M. Charles Grinnell, de Grand Rapids, Mich.

Voici ce qu'il dit :

L'homme à qui on s'adresse pour obtenir une ligne de crédit verra que la question de relation entre l'assurance sur le feu et le crédit est une question très importante qu'il devra prendre en sérieuse considération non seulement au point de vue de la somme assurée, mais aussi à celui de la situation des compagnies qui couvrent le risque.

Il y a dans le commerce beaucoup de gens honnêtes mais peu habiles qui, pour rien au monde, ne songeraient à payer moins de 100 centins dans la piastre et qui, cependant, sans une assurance contre l'incendie ne pourraient payer qu'un faible pourcentage de leurs dettes si le feu détruisait leur stock.

Ce qu'on regarde comme un taux de prime exorbitant, est parfois un obstacle à l'assurance, cependant d'après l'observation, le risque en de tels cas justifie le taux de la prime et rend l'assurance d'autant plus nécessaire.

Eviter l'assurance contre l'incendie c'est faire preuve d'un manque de prévoyance et de conservation commerciales et mettre le crédit au rang de la spéculation, d'où destruction de la confiance, base de tout crédit. Toute entreprise qui ne peut supporter l'assurance ferait mieux de liquider.

Quelques entreprises couvrent un grand territoire et prennent elles-mêmes en charge leurs propres risques, mais ces entreprises sont très riches et ne demandent pas de crédit. Des commerçants font souvent cette remarque: "Si les compagnies peuvent prendre mon risque, moyennant une certaine prime, pourquoi ne le pourrais-je pas moi-même?" Pour

cette raison que les compagnies ont des milliers de risques de même catégorie répandus dans tout le pays et qu'ainsi elles obtiennent une moyenne, alors que la "moyenne" est le fondement même des entreprises d'assurance contre l'incendie.

Si j'avais à considérer la limite du crédit à accorder à un marchand et que la question de l'assurance fût en jeu, je me croirais en droit de demander des explications et non seulement je voudrais connaître le montant de son assurance, mais son caractère, la teneur de la police et la situation des compagnies. Si la demande était présentée comme il convient, le marchand ne pourrait y voir une sérieuse objection.

D'habitude le marchand de détail a acquis moins d'expérience que le jobber ou le manufacturier et il serait heureux d'avoir des conseils relativement aux questions d'assurance. Ce sujet est un point certainement vital pour celui qui demande du crédit et le vendeur ne peut pas courir plus de risques que s'il s'agissait pour lui d'assurer ses propres biens. Une banque ne prêterait pas l'argent sur un immeuble à moins qu'il ne soit amplement protégé par l'assurance et je crois que le temps viendra où on comprendra généralement mieux qu'un homme d'affaires ne diffère guère sous aucun rapport d'un "banquier" en ce qui a trait à l'octroi des crédits.

Au simple point de vue des affaires, il n'est guère possible qu'un homme d'un esprit sain puisse un seul instant douter de l'importance et de la nécessité de l'assurance contre l'incendie. Il n'est pas un homme d'affaires prudent et réfléchi qui doive s'attendre à des marques de sympathie de qui que ce soit, s'il n'est pas suffisamment et fortement assuré dans de solides compagnies et qu'il lui survienne des pertes par suite d'incendie.

Il n'y a pas de jour que les journaux ne soient remplis de faits d'incendie qui, semblerait-il, devraient faire une profonde impression sur l'esprit de tout homme qui réfléchit. Sans aucunement tenir compte des petits incendies, les pertes totales par le feu aux Etats-Unis ont été en février de plus de vingt millions de piastres. Il est vrai qu'en beaucoup de