LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailleurs du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185. MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

ABONNEMENT; Montréal et Banlieue, $2.50 / Canada et Etats-Unis, 2.00 / Union Postale, - Frs. 20.00 } PAR AN.

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.
Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.
Bureau de New-York : Tribune Bldg., William D. Ward, représentant

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est dué en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887. LE PRIX COURANT, Vendredi, 5 Mars 1915. Vol. XLVIII—No. 10.

L'OPPORTUNITE DU CANADA

Lorsqu'il y a deux ou trois semaines, Thos. A. Edison posait la question: "Qu'est-ce que font les Etats-Unis?" il commandait une enquête d'importance vitale pour tous les intérêts commerciaux des Etats-Unis et du Canada.

Ici, nous avons un pays jouissant de tous les avantages pour dominer la situation commerciale du monde; possédant des ressources sans limites, les plus grandes facilités de production et de transport, de la matière première à profusion, des sommes considérables de produits agricoles, et cependant il se rouille plus de roues aujourd'hui qu'en aucun temps des générations passées. Nul pays ne fut jamais favorisé aussi puissamment pendant les guerres d'autrefois; l'histoire ne peut faire mention d'un équivalent aux avantages que nous possédons, et néanmoins, il y a eu une véritable inertie au point de vue de l'opportunité qui nous a poursuivis littéralement et à laquelle nous étions si peu préparés, qu'elle a eu pour effet de démoraliser même nos industries domestiques.

Que la politique de restriction adoptée par un grand nombre de maisons industrielles et par les banques du Canada au commencement des hostilités en Europe, soit en grande partie la cause des conditions présentes, on n'en saurait douter. Une fois lancé, ce mouvement se répandit comme le feu, entrainant non seulement la perte de millions de dollars de salaires, mais produisant un manque de produits manufacturés comme il n'en est pas d'exemple dans les dix dernières années.

Il y a eu pendant le dernier semestre défaut d'initiative, c'est incontestable; l'esprit de décision qui a caractérisé le progrès canadien pendant ces dernières années est si manifeste par son absence que c'en est devenu le sujet de commentaires dans le monde entier.

Nous avons appris par expérience que l'hésitation et la crainte du risque dans la production d'articles alimentaires et d'habillements à l'usage des nations belligérantes nous ont fait perdre quantité d'affaires et qu'à présent il est bien tard pour essayer de profiter de ce besoin.

Savoir prévoir et s'imposer des sacrifices d'argent est nécessaire pour arriver au succès. Les industriels canadiens ne sont pas accoutumés à prendre ces risques monétaires que prennent les manufacturiers européens, ils ont été trop gâtés par la spéculation passée et ils ne sont pas disposés à attendre longtemps le produit de chaque dollar investi dans une entreprise industrielle. A la réflexion, ils comprennent cependant leur erreur et essayent de se mettre dans le mouvement, mais l'occasion qui se présente à vous, ne dure qu'un moment et ce n'est pas après six mois de sollicitations qu'il faut prendre sa chance, si on veut avoir tous les atouts du succès dans ses mains. Des millions de dollars dépensés en approvisionnements aux Etats-Unis auraient dû venir au Canada si nos industriels avaient été plus ambitieux et plus entreprenants. Et puisqu'on a laissé passer cette opportunité sans la saisir au passage, resaisissons-nous pendant qu'il en est encore temps, reprenons courage et efforçons-nous de nous assurer toutes les affaires qu'il soit possible d'obtenir du Canada même.

Ce n'est pas le moment d'avoir peur et d'hésiter, c'est le temps, au contraire, d'avoir de la résolution et de la volonté; le courage commercial est un actif équivalent à la force militaire. Sachons regarder la situation bien en face et en tirer parti en prenant comme règle de conduite d'acheter au Canada tout ce qui s'y produit, les industriels feront leur part d'efforts en fournissant des articles de première qualité à des prix qui peuvent rencontrer avantageusement la concurrence étrangère.

LA "NATIONAL TRUST CO., LTD."

Selon le rapport des directeurs de la National Trust Co., Limited, qui vient d'être publié et qui donne l'état de l'actif et du passif de cette compagnie au 31 décembre 1914, les bénéfices nets, déduction faite des frais d'administration, salaires, annonces, vérification, etc., s'élèvent à $237,869.06. A cette somme il faut ajouter $16,788.41 reportés de 1913, ce qui porte le total au crédit du compte des profits et pertes à $254,657.47 qui ont été employés comme suit: Paiement de quatre dividendes trimestriels au taux de 10 pour cent, soit $150,000; pour l'édifice de la compagnie, $50,000; reporté au compte des profits et pertes, $54,657.47.

TANGLEFOOT

LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES, SANS POISON

46 cas d'empoisonnement d'enfants par le papier à mouches empoisonné furent signalés dans 15 Etats, de juillet à novembre 1914