

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie,
de la Propriété foncière et des Assurances.

BUREAU : No 35, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS :

Montréal, un an\$2.00

Canada et Etats-Unis 1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

Téléphone 2602.

MONTRÉAL, 14 OCTOBRE 1892

La Ponctualité.

La ponctualité est le nerf des affaires. C'est une vertu que tous honorent en théorie, mais que tous ne mettent pas en pratique. Nous estimons un homme ponctuel parce qu'il fait honneur à sa parole et qu'il a des égards pour notre convenance; nous détestons celui qui n'est pas ponctuel parce qu'il dérange nos plans, nous fait perdre notre temps, nous cause de l'inquiétude et nous fait comprendre implicitement, que nous ne sommes pas assez importants, dans son estimation pour qu'il prenne la peine de tenir ses engagements.

La ponctualité s'applique aussi bien aux rendez-vous d'affaires qu'aux engagements d'argent et aux promesses de travail. C'est une qualité qui se trouve en compagnie d'autres bonnes qualités, car son absence indique aussi l'absence d'autres facultés essentielles. Le défaut de système, la négligence des calculs, l'imprudence dans les promesses faites lorsqu'il est incertain qu'on pourra les remplir, sont autant de cause qui empêchent souvent d'être ponctuel. De petits grands hommes dédaignent la ponctualité et croient, en se faisant attendre donner une preuve de leur importance; mais les esprits véritablement supérieurs ont toujours été d'un autre avis. Louis XIV disait: La ponctualité doit être la politesse des rois? Le même monarque témoignait son impatience à un haut dignitaire arrivé un peu en retard par ces mots: "J'ai failli attendre." C'est le seul moyen, pour l'homme affairé, de mener à bien les différentes affaires qui l'occupent et c'est le seul moyen pour tout homme actif de tirer tout le parti possible du temps qu'il a à sa disposition.

Pour appliquer ces principes à la vie journalière du commerce, la ponctualité de l'homme qui a donné rendez-vous à un autre et qui s'y trouve à l'heure dite est estimée à sa juste valeur lorsque l'on se met à la place de celui qui attend, se morfond, perd son temps et sa patience, sans profit pour lui-même ni pour personne.

La ponctualité à remplir ses engagements d'argent comporte une sanction qui la font pratiquer avec plus de scrupule que les autres, surtout lorsque l'engagement est sous la forme d'un billet promissoire, d'une traite ou d'une acceptation quelconque. Mais il y a cependant

une foule de prometteurs qui, comptant sur l'indulgence, sur l'obligeance plutôt, de leurs créanciers, ne se donnent pas même la peine d'écrire pour dire qu'ils ne pourront pas payer à l'échéance. Ces débiteurs sont le cauchemar des maisons de gros, d'autant plus que, si on se permet de leur faire quelques observations à ce sujet, ils se croient insultés et se fâchent.

Lorsque l'on a promis de livrer un travail, à telle date, si la chose en vaut la peine, le contrat porte généralement une sanction qui consiste en une amende de tant par jour de retard. Mais c'est dans les petits travaux que le défaut de ponctualité devient agaçant et irritant. On subit l'inexactitude dans une chose importante, non pas sans murmurer, mais sans passion, lorsque l'on sait qu'une punition y est attachée et qu'on en pourra être, jusqu'à un certain point indemnisé. Mais l'ennui répété de ces manques de ponctualité dans des choses triviales, contre lesquels on n'a de recours que par des reproches, finit par aliéner la bienveillance des clients et par éloigner la clientèle. Les artisans en ont pu faire souvent l'expérience.

Dans la multiplicité des affaires qui réclament son attention, il n'est pas toujours possible au commerçant d'être ponctuel en toutes choses, mais il lui est toujours possible de faire en sorte que cela ne cause ni trouble ni anxiété aux autres. Lorsqu'il s'agit de paiement, le créancier exige la promesse de payer à une date fixe, mais cette promesse est toujours sujette à la condition sous-entendue que le débiteur aura, alors l'argent nécessaire et il ne l'a pas toujours. Dans un cas semblable, un homme ponctuel ne laissera pas son créancier dans l'incertitude et il l'informerait, à temps, de son incapacité de payer, soit par lettre, soit de vive voix, et il renouvellerait son billet ou fixerait un nouveau délai. Celui qui fait cela, quand même il serait obligé de renouveler dix fois, sera plus estimé que l'insouciant qui, outre qu'il vous prive de la jouissance de vos fonds, ne s'occupe pas de vous laisser faire des démarches inutiles, de vous exposer à des surprises désagréables, si par exemple, son billet est chargé à votre compte à la banque, etc.

Un moyen d'être aussi ponctuel que possible, même pour ceux qui ont la mémoire courte, est de tenir inscrit sur un *diary*, jour par jour, les rendez-vous, les choses à faire chaque jour et les échéances. Un livre tenu de cette manière, avec soin et exactitude, et que l'on prend l'habitude de consulter chaque matin en arrivant au comptoir, au bureau, au magasin ou à l'atelier, sera de la plus grande utilité pour tous ceux qui tiennent à leur réputation d'hommes d'affaires.

Il y a, dans la ville de Londres, 700,000 maisons.

La théorie de la taxe unique (sur les biens-fonds) de Henry George a paraît-il, les sympathies des citoyens de Winnipeg.

Une idée grandiose

Un jeune prêtre canadien désireux de travailler au repatriement de ses compatriotes émigrés aux Etats-Unis et en même temps, d'aider à la province de Québec à payer ses dettes vient d'émettre l'idée suivante:

"Que le gouvernement provincial, dit-il, mette en vente les millions d'acres de terre qui lui appartiennent et qu'il ne rapportent rien au trésor; qu'il les vende sous conditions d'établissement à raison de \$25 par lot de 100 acres payés comptant. Que pour éviter le danger de l'accaparement de grandes étendues de terre par des spéculateurs, qu'il ne vende pas plus de deux terres à la même personne et je me charge de lui trouver assez d'acquéreurs pour payer la dette de la province."

L'idée est grandiose; mais est-elle bien pratique? La dette consolidée de la province est de \$25,000,000; cela représente par conséquent un million de lots à \$25 soit cent millions d'acres. Est-on bien sûr de trouver cela dans le domaine public en dehors des concessions forestières? Cent millions d'acres font 156,250 milles carrés!

Un million de lots à vendre un à un, demandent un million d'acheteurs. La population canadienne française, hommes, femmes et enfants, au Canada et aux Etats-Unis n'est guère plus de deux millions. En la supposant divisée également quant au sexe, il faudrait que tout canadien mâle, depuis le berceau jusqu'à l'extrême vieillesse, aux Etats-Unis comme au Canada, devint acquéreur d'un lot qu'il paierait \$25 comptant.

Nous ne parlerons pas des détails: l'arpentage, la livraison des titres, etc. L'idée de M. l'abbé Laporte est belle, malheureusement, c'est une utopie.

Association des Epiciers

Les élections de l'Association des Epiciers de Montréal devaient avoir lieu mercredi, le 5 octobre au soir; mais vu l'absence du président, vu aussi une différence d'opinion au sujet du rapport des auditeurs, et comme, en outre, il y avait une erreur dans les bulletins de vote, les élections furent remises au lundi suivant.

En conséquence, une nouvelle assemblée a eu lieu lundi dernier, et, après l'adoption du rapport des auditeurs, les élections ont eu lieu avec le résultat suivant:

Président, M. S. Demers, réélu; Vice-Président, M. J. A. Manning; Secrétaire Honoraire, M. John Scanlan; Trésorier, M. S. D. Vallières; Directeurs, MM. Ed. Elliott, James O'Shaughnessy, Barnard Connaughton, A. D. Fraser, Anselme Labrecque et J. O. Levesque.

"Ne vous enorgueillissez pas de votre succès, dit un philosophe; il est dû autant aux fautes de vos rivaux, qu'à votre propre savoir-faire."

ASSURANCES SUR LA VIE.

Nous trouvons dans les colonnes d'un confrère le tableau suivant des assurances sur la vie en cours dans huit états principaux à quatre périodes décennales successives: 1860, 1870, 1880 et 1890. La progression énorme constatée par ce tableau éblouit les économistes et leur trouble la vue lorsqu'ils regardent dans l'avenir quelle place tiendront chez nos enfants ces immenses institutions financières et de prévoyance, dont les recettes annuelles dépassent déjà celles de bon nombre de gouvernements, et dont les placements peuvent se comparer avec la richesse totale de plusieurs pays d'importance secondaire. Voici le tableau en question:

	1860	1870	1880	1890
Angleterre	\$850,000,000	\$1,496,250,000	\$2,328,250,000	\$2,754,000,000
Allemagne	79,250,000	252,500,000	570,500,000	1,078,000,000
France	46,000,000	201,600,000	545,700,000	800,600,000
Italie	400,000	3,200,000	7,200,000	25,850,000
Autriche-Hongrie	26,000,000	88,500,000	231,750,000	376,250,000
Suisse	1,400,000	22,000,000	38,000,000	55,900,000
Russie	5,800,000	9,400,000	29,400,000	128,775,000
Etats-Unis	176,800,000	2,185,800,000	3,594,000,000	4,203,050,000
Totaux	\$1,185,650,000	\$4,259,250,000	\$7,344,800,000	\$9,422,425,000

La proportion d'augmentation pendant la première décade est la plus remarquable de toutes; elle est:

Pour l'Angleterre, de.... 75 p. c.
" l'Allemagne, de..... 350 p. c.
" la France, de..... 450 p. c.
" l'Italie de..... 800 p. c.
" l'Autriche Hongrie de. 400 p. c.
" la Suisse, de..... 2000 p. c.
" la Russie, de..... 75 p. c.
" les Etats-Unis, de.... 1200 p. c.

La seconde période décennale a vu doubler les assurances en Allemagne, en France et en Italie; tandis qu'en Autriche-Hongrie et en Russie elles ont triplé; mais en Angleterre elles n'ont augmenté que de 75 p. c., et aux Etats-Unis, que de 60 p. c.

De 1880 à 1890, l'augmentation a été de 20 à 25 p. c. pour l'Angleterre, la Suisse et les Etats-Unis; de 80 p. c. pour l'Allemagne; de 55 p. c. pour la France; de 300 p. c. pour l'Italie; de 60 p. c. pour l'Autriche Hongrie et de près de 500 p. c. pour la Russie.

Et si, maintenant l'on compare les chiffres de 1860 avec ceux de 1890, on trouve que ces derniers sont, pour l'Angleterre, trois fois plus considérables; pour l'Allemagne, quatorze fois; pour la France,