

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.

QUOI DE NOUVEAU ?

Nous publierons avec plaisir dans les colonnes du PRIX COURANT toutes les informations, correspondances que nos lecteurs voudront bien nous adresser sur tout ce qui est de nature à intéresser le commerce en général, sans se préoccuper de la forme à donner à leurs écrits: nous nous chargeons de reviser avec soin toute correspondance destinée à paraître dans nos colonnes.

Des informations soigneusement vérifiées, c'est tout ce que nous demandons: nos rédacteurs feront le reste.

Nous recevrons aussi avec plaisir, pour publication, les photographies d'étalages de magasins, d'intérieurs de manufactures, de groupes de marchands ou de commis-marchands—en un mot, de toutes les actualités du monde industriel, agricole, commercial et financier — que nos lecteurs voudront bien nous communiquer à l'occasion.

Nous les invitons à nous écrire souvent, à nous faire toutes suggestions, à nous indiquer toute amélioration que nous pourrions apporter à cette revue, dans l'intérêt de tous ceux qui nous lisent: nous les remercions d'avance de leur précieux concours.

LA DIRECTION.

?

L'I. O. F. n'a pas que des admirateurs, il compte également des détracteurs.

Dans la presse commerciale, comme aussi parmi les journaux financiers, quelques-uns de nos confrères lui ont plus d'une fois montré les dents.

Au nombre de ceux qui faisaient l'ogre, le "Moniteur du Commerce" s'est, à différentes reprises, signalé.

Le "Moniteur du Commerce" nous paraît adorer aujourd'hui ce qu'il a autrefois brûlé:

Une annonce qui chante la gloire et

les bienfaits de l'I. O. F. s'étale dans ses colonnes.

Ce revirement est si complet que notre confrère aurait bien dû l'expliquer, car, sans explications, ses lecteurs comprendront difficilement que ce qui était noir hier puisse être blanc aujourd'hui.

LA CONVENTION DES COMMERÇANTS DE VINS ET LIQUEURS.

La Fédération des Commerçants de Vins et Liqueurs de la Province de Québec tient aujourd'hui jeudi sa deuxième convention annuelle à Trois-Rivières.

L'élection des officiers de la Fédération et plusieurs questions d'un grand intérêt pour les membres de l'Association sont à l'ordre du jour.

Nous savons que les membres de la Fédération recevront à Trois-Rivières un accueil des plus enthousiaste.

MM. Naz. Gauthier et J. E. Houde, directeurs de la Fédération, se sont spécialement occupés sur place des préparatifs de la réunion et on peut-être assuré que l'organisation ne laissera rien à désirer.

Le "Beaupré" est parti ce matin de Montréal, du quai Bonsecours, à destination de Trois-Rivières, spécialement notifié par l'association des Commerçants Licenciés de Vins et Liqueurs de la Cité de Montréal pour la circonstance.

Nous pensons bien que les 1200 places de passagers que le "Beaupré" peut offrir étaient toutes prises.

Comme en d'autres endroits, il a été organisé des excursions pour la Convention de Trois-Rivières, nous pouvons dire que la seconde convention aura un succès pour le moins aussi éclatant que la première et que la ville de Trois-Rivières n'aura qu'à se féliciter d'avoir été choisie comme lieu de réunion.

A qui le tour maintenant? On devra en effet, à la convention d'aujourd'hui vante.

L'espace consacré aux annonces coûte cher dans les publications de premier ordre — mais, en fin de compte, c'est encore celui qui revient le meilleur marché.

Tandis que le marchand insouciant cherche à définir le meilleur mode de publicité, le marchand entreprenant annonce et enlève les affaires.