

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

Bureau: No. 32, rue Saint-Gabriel, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an \$2.00
Canada et Etats-Unis 1.50
France fr. 12.50

Publié par

LA SOCIÉTÉ DE PUBLICATION COMMERCIALE.

J. MONIER, Directeur.

Téléphone Bell No. 2602.

MONTREAL, 13 DECEMBRE 1889

ACTUALITES

Une manufacture de bobines vient d'être établie au village de la Malbaie par M. Pilot.

La tannerie Ralston, de Berthier, a repris ses opérations, sous la direction de son nouveau propriétaire, M. Archibald Ralston.

Les épiciers de San Francisco ont annoncé l'année dernière leur intention de renoncer à la coutume de donner des présents de Noël à leur clientèle et il vont faire la même chose cette année.

"Discontinuer une annonce"—dit John Wannamaker, le marchand Millionnaire de Philadelphie, actuellement Maître général des Postes des Etats Unis—"équivalait ôter votre enseigne. Si vous voulez faire des affaires, faites le savoir au public."

Les immenses scieries et les concessions forestières de MM. Gilmour & Cie, d'Ottawa Hull, et Frenon seront vendues aux enchères à Ottawa le 9 Avril 1890, pour liquider les affaires de la société. Il est rare de trouver une propriété industrielle aussi importante sur le marché au Canada.

Le chemin de fer des Basses Laurentides, dont le tracé partant de l'embranchement des Piles doit aller rejoindre le chemin de fer du lac St-Jean à la Rivière à Pierre, a été vendu, dit-on à un syndicat de capitalistes de New-York et de St Paul qui vont pousser activement les travaux de construction. Cette ligne; une fois achevée, donnera aux fertiles régions du lac St Jean un accès facile au marché et au port de Montréal.

L'excursion des échevins de Montréal dans l'Ouest, paraît devoir ouvrir les yeux de quelques uns de nos édiles sur la nécessité d'augmenter l'outillage de notre port. L'idée des docks d'Hochelaga se développe, se répand et gagne de la faveur. Si nous voulons que Montréal conserve son rang parmi les ports de l'Amérique du nord, il faut que nous puissions offrir à la marine marchande autant de facilités, sinon plus, qu'elle en trouve chez nos rivaux.

Les désastreux incendies qui viennent de désoler les villes de Lynn et de Boston, dans l'état de Massachusetts, ont causé des pertes évaluées ensemble à une vingtaine de millions de piastres. Les assurances y perdent près de \$10,000,000. De nos compagnies canadiennes il n'y a, croyons nous,

qu'une seule qui soit intéressée; mais bon nombre de compagnies anglaises et américaines qui font des affaires au Canada, y sont prises pour des montants variant de \$12,000 à \$180,000.

Un marchand de Smyrne dans l'Asie Mineure vient d'écrire à une maison de Toronto s'informant des prix, escomptes, changes et facilités de transports des produits canadiens de nos manufactures de tissus, lainages cotonnades. Il est peu probable que nous puissions, sur les marchés du Levant, faire concurrence aux tissus anglais, d'autant plus que nous serions forcés d'expédier les noter par l'Angleterre; mais il est encourageant de voir que notre réputation comme pays manufacturier soit répandue jusqu'en ces parages.

Il existait, il y a quelques années à Montréal, une Association d'Agents d'Immobilier, pourvue d'une charte, qui n'a fonctionné que fort peu de temps. Par ce temps d'activité dans les transactions immobilières, il nous semble cependant qu'une institution de ce genre serait utile aux agents comme aux acheteurs et aux vendeurs. Avec une salle où les agents pourraient se réunir et une heure de réunion fixe chaque jour, ils constitueraient une sorte de "Bourse des Immobiliers" qui pourrait rendre à ce commerce les mêmes services que la Bourse des Valeurs rend aux transactions sur valeurs mobilières.

"J'ai fait une découverte, il y a quelques jours; dit un plombier. Je trouve que nous plaçons nos réservoirs trop haut au dessus du bassin du water closet. Nous les mettons à sept pieds et six pieds sort suffisants. L'eau a trop de force, elle fait trop de bruit en tombant; elle fait retomber la valve trop vite, et le temps ne fait qu'augmenter ces défauts. Le bruit augmente, le réservoir fonctionne plus mal et le bassin n'est pas mieux lavé. Voyez mon réservoir ici, à six pieds; il ne fait pas de bruit lorsque l'on ouvre la valve ni lorsqu'on la ferme. Dorénavant je ne la mettrai plus qu'à six pieds." (Hardware)

Un bon conseil à ceux qui sont dans les affaires. Soyez discrets; n'allez pas dire, même en plaisantant, même à votre meilleur ami, que vos affaires ne vont pas à votre goût et que, si cela continue, vous allez abandonner le commerce. Celui que vous croyez votre meilleur ami, s'empressera peut-être d'aller répéter cela à votre concurrent, qui aura peut-être la délicatesse d'aller le raconter à votre clientèle pour l'attirer chez lui. Et si, ne croyant pas à la possibilité d'une indiscretion de la part de votre ami, vous voulez demander compte à votre concurrent de ce procédé déloyal, l'ami viendra témoigner lui-même que "C'est vous qui l'avez dit."

Nous donnons ce conseil avec d'autant plus d'autorité que nous venons de faire l'expérience—un peu chère—de ce que peut coûter une telle indiscretion.

L'habitude de boire du vin comme breuvage habituel n'entre pas

dans les mœurs des Américains de Californie; de sorte que la production des vignobles de cet état, qui augmentent d'année en année dans d'énormes proportions, en est arrivée à dépasser la demande. Le vin de Californie se vend à New-York, au détail, depuis 70c jusqu'à \$1.10 le gallon, et la dernière récolte a été si considérable que ces prix baisseront probablement encore. La viticulture n'est plus aussi profitable qu'elle était, car les frais de culture, la main-d'œuvre, l'outillage etc, y content beaucoup plus cher qu'en France et en Espagne, et ces prix qui paraissent excellents aux vigneron européens, sont ruineux pour ceux de Californie. Il est probable que ces derniers vont distiller une partie de leur récolte afin d'essayer si l'eau de vie ne leur donnera pas un meilleur revenu.

La maison Ira Gould & fils date de 1847; elle existe par conséquent depuis 42 ans. Elle fut fondée par M. Ira Gould qui eut les premiers lots à pouvoir hydraulique mis en location par le gouvernement sur le canal Lachine et y construisit le premier moulin à farine pour le commerce et le premier élévateur du Bas-Canada. Un peu plus tard il construisit un second moulin et la maison a constamment depuis étendu ses affaires. Elle n'a aujourd'hui de rivale sur notre marché que la maison Ogilvie.

Les deux moulins de MM. Gould & fils ont été transformés il y a quelques années en moulins à rouleaux d'après le système Hongrois; il sort actuellement une capacité de production de 1200 quarts de farine par jour. Les plus récentes améliorations dans les procédés de fabrication ont été adoptées; le plus grand soin est toujours exercé dans le choix et le nettoyage des grains, de sorte que les marques de la maison Ira Gould & fils tiennent toujours la tête du marché. Nous avons vu dernièrement que les étalons qui doivent servir à la classification des principales qualités de farines ont été choisis parmi les farines des MM. Gould, et ce témoignage d'experts et de gens impartiaux établit d'une façon péremptoire l'excellence de leurs produits.

MM. Gould & fils ont eu rapport avec leurs moulins, un élévateur de la capacité de 200,000 minots de blé; les moulins sont situés sur la pointe, entre le pied du canal Lachine et le fleuve St-Laurent; ils ont accès aux quais des deux côtés et possèdent ainsi les plus grandes facilités pour l'expédition de leurs farines dans toutes les parties du monde.

La clientèle de la maison Ira Gould & fils n'a jamais eu que des éloges pour la manière dont elle a été traitée, et nos lecteurs qui voudraient entrer en relations avec cette maison n'auront pas lieu de s'en repentir.

PAS LE TEMPS

Il est arrivé quelque fois à nos agents de s'entendre répondre: Je n'ai pas le temps de lire votre journal; je reçois déjà plusieurs journaux quotidiens et je n'ai pas le temps de les lire tous.

Les marchands qui font une réponse de ce genre, lorsqu'on leur

offre un journal de commerce sont bien à plaindre. Nous craignons bien de voir un jour ou l'autre leur nom figurer dans la liste des faillites. Car comment veut-on qu'un marchand réussisse s'il n'a pas le temps de s'occuper de ses affaires?

Il reçoit plusieurs journaux quotidiens et les lit, autant que possible, avant d'avoir une minute à accorder au journal commercial. La chose arrive. Les journaux politiques l'entretiennent des affaires du pays, des affaires publiques, le journal commercial lui parle de ses propres affaires, mais, comme un citoyen dévoué à son pays, il songe d'abord à s'informer des affaires du pays; si sa clientèle lui laisse une heure de loisir, il occupera cette heure à lire le compte rendu de la chambre, le discours de l'honorable Untel ou l'article de fond qui exalte les principes de son parti et démolit ses adversaires. Le journal commercial est là, vierge, sous sa bande intacte, de toute indiscretion. Il y trouverait, peut-être, s'il le lisait. L'indication d'une hausse dans les marchandises qu'il a à vendre, et cette indication pourrait lui permettre de doubler ses profits sur ces marchandises. Mais il n'a pas le temps de lire ce journal. Il y trouverait peut-être des nouvelles des marchés étrangers qui lui permettraient d'acheter d'avance des marchandises qui doivent hausser par leur rareté, l'augmentation des prix d'importation, du fret ou pour une autre cause; mais il n'a pas le temps de lire tant de journaux.

Le journal commercial annonce que telle marchandise encombrant le marché, devra se vendre en baisse; mais le marchand qui n'a pas eu le temps de le lire, n'en sait rien; un voyageur passe, il achète la marchandise à l'ancien prix et il est tout étonné que son voisin, qui a lu le journal, puisse vendre à 5 ou 10 p.c. au-dessous de lui et y faire de l'argent. Il murmure d'abord, contre la mauvaise chance, puis il s'en prend à la maison de gros qui ne l'a pas prévenu. Comme si c'était l'affaire de la maison de gros, de le tenir au courant des probabilités de fluctuation des prix! La maison de gros lui répond sèchement, il se fâche et va acheter ailleurs; la maison de gros, qui se voit lâchée, demande un règlement; le marchand qui a sur les bras un stock acheté trop cher et qu'il ne peut pas vendre n'a pas les fonds disponibles pour régler; on lui demande un état de ses affaires et finalement on lui fait signifier une demande de cession. Il n'avait pas le temps de lire un journal commercial.

Voici un autre marchand, qui n'avait pas non plus le temps de lire son journal de commerce. La récolte est rentrée; il a beaucoup de comptes chez les cultivateurs, il est pressé par ses fournisseurs, il a un fort montant de billets à payer le quatre du mois prochain. Il a vendu, il y a un mois, de l'orge de la récolte précédente à 55 c, le minot et de l'avoine à 1 c, la livre; aussi il prend de ses débiteurs des quantités d'orge à 50 c, et d'avoine à 75 c, par 80 lbs; il est sûr qu'il va faire une excellente affaire. Pendant ce temps là, l'orge est tombée à 40 c, et l'avoine à 70 c, en ville. Mais comme il n'avait pas le temps de lire le PRIX COURANT il arrive à la ville avec ses échantillons et rest