

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

1905

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES

(The Trades Publishing Co.)

25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL

TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.00
CANADA ET ETATS-UNIS - 1.50 PAR AN.
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 de tels avis.

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

Adressez toutes communications simplement comme au ci-dessus.

LE PRIX COURANT Montréal.

UN CONSEIL DE SAISON

L'année 1904 n'est plus, une autre commencement et nous souhaitons que tous nos lecteurs la commencent bien.

Ne serait-ce pas bien la commencer que de mettre toutes ses affaires en ordre?

Un commerçant a tout intérêt à connaître sa situation réelle; il ne peut mieux commencer l'année qu'en faisant un sérieux inventaire de son actif et de son passif.

Les fêtes sont maintenant terminées, la clientèle qui a dépensé beaucoup dans la dernière quinzaine va restreindre ses dépenses et, par conséquent, laisser des loisirs au marchand.

Que le marchand profite donc du calme des affaires pour établir son bilan, faire rentrer l'argent qui lui est dû et dresser ses plans pour l'avenir.

La loi impose maintenant à tout commerçant l'obligation de tenir des livres relatant ses opérations, nous prions nos lecteurs de ne pas l'oublier.

Les marchands qui, jusqu'ici, ont négligé de se conformer à cette exigence de la loi ne devraient pas tarder davantage à ouvrir leurs livres. Nous leur conseillons de faire précéder cette ouverture de livres d'un inventaire sérieux de leur actif et de leur passif et de transcrire cet inventaire sur un livre spécial, ce sera là le point de départ de leur comptabilité.

Tous les ans nous insistons, à pareille époque, sur la nécessité, pour le marchand qui veut savoir où il en est de ses affaires, de faire un inventaire.

Aujourd'hui nous pouvons dire qu'il n'y a plus seulement nécessité mais obligation pour le marchand de faire, à certaines dates, un inventaire.

En effet, si la loi oblige le commerçant à tenir état de ses opérations, il lui impose en même temps par là même l'obligation de représenter sa véritable situation. Or, un marchand ne peut établir sa situation véritable que si, de

temps à autre, il élimine de son actif les créances qu'il ne pourra recouvrer, les marchandises invendables, les pertes de toute nature qu'il a pu subir, c'est-à-dire s'il n'établit d'une manière absolument exacte la valeur de son actif et de son passif au moyen d'un inventaire.

Il y a donc maintenant obligation pour le commerçant de faire un inventaire de ses biens et nous recommanderons à tous les marchands de le faire au moins une fois tous les ans.

Ce n'est pas trop que de faire une fois tous les ans l'examen complet de ses affaires et de connaître leurs résultats.

LE CANAL DE PANAMA

Bien que d'habitude il soit avantageux de disposer de ce qu'il y a de mieux, cette ligne de conduite pourrait bien ne pas convenir dans le cas du Canal de Panama. Ainsi, l'ingénieur en chef Wallace favorise considérablement la construction de ce canal au niveau de la mer, et pour donner de la force à son opinion, il avance de sérieux arguments. A ce sujet, cet ingénieur a fait part au comité parlementaire du commerce intérieur et extérieur des Etats-Unis, qu'un canal ainsi construit serait d'un entretien moins dispendieux; que les opérations auxquelles il donnerait lieu coûterait meilleur marché; et qu'on pourrait gagner du temps quand il s'agira de le traverser. En outre, on pourrait l'élargir et l'approfondir, quand ce serait nécessaire, sans nuire au trafic. En vérité, ce sont toutes de très bonnes raisons, tendant à faire faire un canal au niveau des deux grands Océans, plutôt qu'un autre, dont une partie sera à 90 pieds de hauteur, ce qui nécessitera l'emploi d'écluses. Malheureusement, il y a d'autres considérations. Se basant sur l'estimation d'une première commission qui a étudié le projet de ce canal; et sachant que le canal élevé de 90 pieds en son milieu, nécessiterait un travail de 10 ans pour être terminé et coûterait \$200,000,000. M. Wallace en déduit qu'un canal creusé au niveau de la mer pourrait être

inauguré dans les trois ans, complété dans 20 ans, et qu'il coûterait \$300,000,000.

L'augmentation du prix du canal ne paraîtrait pas un obstacle insurmontable aux yeux du peuple américain, quant à l'adoption d'un niveau qui présenterait tant d'avantages sur un autre qui nécessiterait des écluses; cependant, une dépense additionnelle de \$100,000,000 ne peut être considérée comme une bagatelle. L'objection la plus forte est, cependant, le grand laps de temps qu'une telle entreprise nécessiterait pour être complétée.

M. Wallace base son estimation sur un travail analogue antérieur. Or ces deux estimations peuvent être toutes deux fort erronées. Au cours des travaux, des difficultés plus considérables que celles rencontrées jusqu'ici, pourront se présenter; et la terminaison du canal d'un niveau supérieur de 90 pieds à celui des Océans, pourrait bien requérir beaucoup plus de dix ans. Quant à vouloir creuser un canal au niveau de la mer, cela pourrait exiger bien au-delà de 15 ans, avant que le canal ne soit livré à des navires d'un faible tirant d'eau; les navires de fort tirage ne pouvant guère s'y aventurer avant 25 ans. Ceux qui ont été les plus chaleureux conseillers à l'égard du Canal de Panama, ont été animés, bien entendu, soit par l'espérance d'avantages personnels, soit par celle d'avantages en faveur d'intérêts commerciaux existants, dit le "Iron Age." Sûrement, ceux qui à tort ou à raison ont travaillé en faveur du Canal de Panama, avaient quelque espoir, que, si on commençait à y travailler, il serait terminé, tandis qu'ils s'occuperaient encore des affaires de ce monde. Or, renvoyer de telles espérances à 20 ou 25 ans plus tard, signifie qu'un grand nombre d'hommes qui s'intéressent maintenant au Canal, travaillent tout simplement pour la postérité. Si on se décidait à faire un canal au niveau de la mer, il faut espérer que les estimations et du coût, et du temps que demandera sa construction, sont de beaucoup exagérées et