

A CHACUN LE SIEN.

Le 16 septembre 1887, c'est-à-dire dès le deuxième numéro de sa fondation, le "PRIX COURANT" insérait dans ses colonnes les *Ventes enregistrées*.

Jusqu'alors aucun journal commercial n'avait compris l'importance de ces transactions et aucun d'eux ne s'était rendu compte des intérêts en jeu, ni du nombre de personnes qui s'occupent de cette branche importante de négoce.

Le "PRIX COURANT" peut, à bon droit, et sans conteste, réclamer la priorité auprès de ceux si nombreux qu'intéresse la Propriété, car le premier de tous ses confrères, il a comblé une lacune, et ses confrères, convaincus qu'un journal commercial ne peut être complet qu'à la condition d'embrasser dans son cadre le mouvement de la Propriété, l'imitèrent.

Cinq ans et demi après le PRIX COURANT, le *Moniteur du Commerce* entra dans la même voie et voici ce qu'il disait à ses lecteurs dans son numéro du 10 février 1893 :

"Le *Moniteur du Commerce*, comme nos lecteurs s'en convaincront par le présent numéro, ne recule devant aucuns sacrifices pour faire de ce journal le plus complet et le mieux renseigné de toutes les publications du genre.

"Aujourd'hui, nous donnons une revue des transactions sur la propriété pendant la semaine écoulée, dans le district de Montréal.

"Désormais, chacun des numéros indiquera les ventes et mutations de propriétés pendant la semaine écoulée.

"En agissant ainsi nous croyons répondre aux vœux d'un grand nombre de nos abonnés; tant de personnes s'occupent des questions immobilières que le *Moniteur du Commerce* ne pouvait que compléter le cadre des renseignements qu'il fournit aux hommes d'affaires."

Bientôt après, le 17 novembre 1893, le *Canadian Trade Review* commença la publication des mutations de propriété.

Il avait donc fallu, pour ouvrir les yeux de nos confrères, un exemple persistant de la part du PRIX COURANT.

Le fait de la priorité est donc nettement et complètement établi.

Mais ce n'est point seulement de priorité qu'il s'agit ici, mais de la valeur des renseignements donnés ou mieux encore de leur à propos.

"LE PRIX COURANT" donne toutes les ventes enregistrées avant tous les autres journaux.

LE PRIX COURANT est copié par les autres journaux.

Nous en avons une preuve évidente: dans notre numéro du 6 avril, nous rectifions une erreur de transposition de matière qui avait eu lieu pour deux ventes opérées dans le quartier St-Louis et le même jour, 6 avril, le *Moniteur du Commerce* et le *Trade Review* conjointement reproduisaient l'erreur qui s'était glissée dans notre numéro précédent daté du 30 mars.

Ce qui revient à dire que le *Moniteur du Commerce* et le *Trade Review* se servent de notre travail et le présentent à leurs lecteurs huit jours après que les nôtres l'ont lu.

Nous nous en étions aperçus déjà, mais ils nous en ont fourni une preuve que nous enregistrons pour bien démontrer à nos lecteurs que le PRIX COURANT est exactement renseigné et qu'il l'est avant ses confrères.

Un petit tableau servira de comparaison :

	Prix Courant.	Moniteur du Commerce.
2 mars - Ventes enreg.	41	00
9 " " "	53	39
16 " " "	66	39
23 " " "	58	48
30 " " "	41	46
Totaux.....	259	172

Le PRIX COURANT a donc enregistré 87 ventes de plus que le *Moniteur du Commerce* pendant le mois de mars 1894.

Si maintenant nous examinons les dates de publication, nous trouvons que TOUTES les ventes publiées en mars par le *Moniteur du Commerce* ont été publiées exactement huit jours après qu'elles avaient paru dans le PRIX COURANT.

Quant au *Trade Review* il a publié le

2 mars 40 ventes prises du P.C. du 23 févr.	
9 " 35 " " " " " 2 mars	
16 " 38 " " " " " 9 "	
23 " 50 " " " " " 16 "	
30 " 45 " " " " " 23 "	

Nous n'avons aucune objection à voir nos confrères se servir de notre travail, nous ne leur demandons pas non plus de dire qu'ils tirent leurs renseignements du PRIX COURANT, ce n'est pas le but de ces ligues.

Mais, ce que nous voulons faire constater par les intéressés c'est que LE PRIX COURANT renseigne ses lecteurs de la façon la plus exacte et la plus complète et qu'il est en avance sur ses confrères.

En un mot, nous sommes désireux qu'on rende à César ce qui appartient à César, en d'autres termes :

A CHACUN LE SIEN.

SUPRÉMATIE DU CANADA.

Sous ce titre et la signature de J. B. Harris, Antwerp, N. Y., *The American Cheese maker* consacre un long article à nos succès à Chicago et en recherche les causes, auxquelles il constate avec complaisance qu'il n'est pas resté étranger. Les six colonnes de l'article peuvent se résumer en deux mots. Nos succès de Chicago sont dus "à notre système d'inspection," qu'il recommande à nos voisins comme leur planche de salut. Ce n'est donc pas pour nous le moment de l'abandonner.

Un grand objection des fabricants contre les syndicats, est que cela leur coûte trop cher. Nous pourrions leur faire observer qu'il vaut encore mieux payer 12 ou 15 pour le service d'un inspecteur que de perdre trois ou quatre fois cette somme dans le cours de la saison par la coupée des acheteurs. Mais il nous paraît de beaucoup préférable de placer une bonne fois cette question devant les patrons de fromagerie ou de beurrerie sous son véritable jour. Quel est, en somme, le résultat final de nos progrès brillamment constatés à Chicago? Une augmentation dans les prix du beurre et du fromage; et partant une augmentation de profit dans les beurreries et fromageries. A qui va ce surcroît de profit réalisé ces dernières années? Aux patrons, n'est-ce pas? Les taux de fabrication ont plutôt une tendance à baisser et les gages des fabricants n'augmentent pas sensiblement. Il nous paraîtrait donc de toute justice que les patrons contribuassent pour la majeure partie aux frais du syndicat. Qu'on établisse pour ce cas-là le mode de répartition du bonus pour le lait d'hiver et les choses n'en iront que mieux. Douze, quinze ou vingt piastres pour un fabricant sont une somme! Vingt piastres réparties entre 80 patrons font juste 25 centins par tête, \$15 entre 50 donnent 30 centins. Un huitième de centin de plus par livre de fromage, pendant la saison; donne à peu près 25 centins de plus par vache. Une seule vache paierait donc les frais d'inspection. Et ce n'est que par ce système d'inspection que nous gagnerons ce $\frac{1}{2}$ ou ce $\frac{1}{4}$ de centin que les acheteurs donnent à Ontario, pendant qu'ils nous le refusent encore. Patrons, soyez justes et gens d'affaire.

Les cercles agricoles sont priés de prendre en mains cette question importante.

—(Le Journal d'Agriculture.)