

Les manufacturiers et les marchands ne devraient jamais perdre de vue cette fonction du journal commercial et ils devraient, au contraire, chercher à en tirer parti, chaque fois qu'ils ont occasion de s'en servir.

Un préjugé qui survit chez plusieurs, c'est que le journal commercial n'existe que comme prétexte à publier des annonces et à faire payer très cher ces annonces aux marchands de gros et aux manufacturiers. Il est bien vrai qu'il consacre une partie considérable de ses colonnes à la publication d'annonces et qu'il lui faut compter principalement sur ses annonces pour vivre. Mais le véritable journal commercial saura toujours donner à ses abonnés, en articles de fonds, en informations générales, en revues des cours des marchés, une valeur supérieure au prix de l'abonnement; car il est évident que, si les annonces lui sont indispensables, les lecteurs lui sont indispensables pour obtenir des annonces; or il est clair qu'un journal dont la lecture ne serait pas intéressante et instructive ne trouverait que peu d'abonnés.

Ses colonnes d'annonces d'ailleurs, ne sont pas sans intérêt pour ses lecteurs, comme nous l'avons démontré dans un précédent article; elles constituent, au contraire, pour l'abonné du journal, une source constante, authentique, d'une variété infinie et d'une exactitude garantie, d'informations précieuses pour chacun dans sa branche spéciale d'affaires.

Un spécialiste dans le genre écrit à ce sujet à un de nos confrères des Etats-Unis :

"Celui qui ne croit pas que les abonnés lisent les annonces du journal commercial peut faire l'expérience suivante. Qu'il mette au bas de son annonce, avec le plus petit caractère qu'il y ait dans l'imprimerie, l'avis qu'il fera présent d'un chien jaune ou d'un piano en bois de rose à tout abonné du journal qui se présentera avec le numéro publiant son annonce!"

Nous autres, qui publions des journaux commerciaux, nous avons souvent fait cette expérience. Notre solliciteur d'annonces va voir telle ou telle maison qui devrait annoncer, dans son intérêt plus encore que dans le nôtre. On lui répond: "A quoi bon mettre une annonce dans votre journal; personne ne lit les journaux commerciaux." Et si, par hasard, quelques temps après, il paraissait dans notre journal deux lignes d'informations disant que la maison en question a quelques diffi-

cultés avec ses créanciers, dès le lendemain de la publication de ces deux lignes, nous recevions une lettre d'avocat nous réclamant des dommages variés, allant à plusieurs milliers de dollars. Maints journaux en ont déjà fait l'expérience. Par quel procédé de raisonnement cette maison, après avoir déclaré qu'on ne lisait pas les journaux commerciaux, s'est-elle persuadée que deux lignes de petit texte, perdues au milieu d'une foule d'autres, auraient pu lui causer autant de dommages?

La nature humaine est ainsi faite qu'elle a toujours l'oreille plus attentive au mal dit du voisin qu'au bien qu'on en pourrait dire; et nous comprenons qu'on fasse une différence entre l'effet dommageable d'une fausse information affectant la solvabilité d'une maison, et l'effet bienfaisant d'une simple réclame. Mais comme l'une et l'autre seraient imprimées en même caractère, sur la même page du même journal, l'une et l'autre auraient la même chance d'être lues par le même nombre de lecteurs. A plus forte raison si, au lieu d'une simple réclame, il s'agissait d'une annonce couvrant un espace convenable, artistement composée et imprimée de manière à attirer l'œil du lecteur.

On n'est jamais en doute sur l'influence en mal que possède le journal commercial. Qu'on admette donc, comme conséquence inévitable, qu'il possède également une influence considérable en bien.

CONVENTION ANNUELLE DE LA SOCIÉTÉ D'INDUSTRIE LAITIÈRE

La Convention annuelle de notre Société aura lieu les mardi 3, mercredi 4 et jeudi 5 décembre 1895, à Waterloo, Qué. La première séance commencera le mardi 3, à 2 heures p.m.

Les séances se tiendront à l'Hôtel de Ville.

L'Honorable Ls. Beaubien, commissaire de l'Agriculture à Québec, sera présent.

CONFÉRENCIERS:—MM. G. A. Gigault, assistant-commissaire de l'Agriculture; le professeur Robertson, commissaire de l'Industrie Laitière; Frank T. Shutt, J. C. Chapais, Ed. A. Barnard, H. Nagent, J. D. Guay, Jos. Girard, M. P. P., D. O. Bourbeau, J. de L. Taché, A. A. Ayer, Geo. Hodge, S. A. Fisher, Ch. Parmelee, O. E.

Dallaire, J. D. Leclair, P. Macfarlane, Elie Bourbeau, Rob. Wherry et E. Castel.

CONFÉRENCES:—Rapports des Inspecteurs Généraux des Syndicats; rapport du Directeur de l'école de St-Hyacinthe; rapport du Secrétaire sur l'exposition des Syndicats à Montréal; les Associations de vente des produits laitiers; l'achat en commun des fournitures de fabrique; les réunions d'hiver de fabricants par Districts; l'alimentation plus économique du bétail; les comices de laiterie de 1895; le beurre; la chimie pratique du lait, du beurre et du fromage; le pain et le beurre de la province de Québec; l'exportation du beurre de Québec en 1895; la fabrication et le commerce de notre fromage de Québec; la fabrication du fromage "Cheddar."

Questions.—Le public est instamment prié de questionner les conférenciers, et d'entamer la discussion immédiatement après chaque conférence. La discussion des sujets, exposés par les conférenciers, est sans contredit la partie du programme la plus intéressante et la plus animée. Il y aura une boîte à questions.

INVITATION.—Le public en général, les cultivateurs, les fabricants de beurre et de fromage, sont cordialement invités. Les cercles agricoles sont spécialement priés d'envoyer des délégués. La Convention a lieu 8 jours avant les élections des cercles, afin que les délégués puissent en rendre compte aux assemblées de leurs cercles respectifs.

ANNONCES.—Les amis de la Société, Messieurs les membres du clergé et les officiers des cercles agricoles, sont instamment priés de faire annoncer cette importante réunion, à la porte de leur église paroissiale, tous les dimanches d'ici à la convention.

ENSILAGE.—La Société aimerait à recevoir comme d'usage des échantillons d'ensilage. Un grand nombre d'échantillons sont arrivés en mauvais état l'an dernier. Prière de les emballer soigneusement dans de bonnes tinettes bien étanches, et de les envoyer, par express, au secrétaire de la Société d'Industrie Laitière à Waterloo, aux frais de la Société, en ayant soin de clouer à l'intérieur du couvercle une carte portant le nom et l'adresse de l'expéditeur; prière aussi d'en aviser le secrétaire par carte postale.

Par ordre,

E. CASTEL,

Secrétaire S. I. L., St-Hyacinthe.