

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie, de la Propriété Foncière et des Assurances

VOL. XV

MONTREAL, VENDREDI 7 DÉCEMBRE, 1894

No 11

Un Epicier

qui peserait sa marchandise avec des balances fausses, et,

Un Marchand...

de nouveautés qui mesurerait ses étoffes avec une aulne n'ayant pas la longueur voulue se rendraient coupables de vol.

L'Editeur

d'un journal qui fait croire à un tirage que son journal n'a pas, se rend aussi coupable de vol vis-à-vis de ses annonceurs.

Le Prix Courant...

est le seul de tous les journaux de commerce qui publie le CHIFFRE RÉEL de son tirage.

La semaine dernière, 30 Novembre, nous avions

2258 abonnés réguliers

dont 622 à Québec.

Notre tirage total est égal, si non supérieur, croyons-nous, à celui de n'importe quel autre Journal Commercial Français.

Nous avons à Québec au moins 200 abonnés de plus que n'importe quel autre Journal de Commerce, anglais ou français.

Nos listes d'abonnés, nos livres et bulletins d'abonnements, nos comptes d'impression et de papier sont à la disposition de nos annonceurs actuels et de ceux qui pourraient le devenir—pour appuyer nos prétentions et justifier notre dire.

Ça et là.

Délégation en France La Chambre de Commerce du District de Montréal a chargé une commission d'étudier le projet d'envoyer en France une délégation du commerce canadien, accréditée par la chambre, pour s'aboucher avec les chambres de commerce, les chambres syndicales et autres corps représentatifs du commerce et de l'industrie de la France. Ce projet, qui émane de M. J. X. Perrault, mérite une étude sérieuse, car, s'il peut être mené à bien, nous sommes convaincu qu'il produira d'excellents résultats au point de vue des relations commerciales entre les deux pays. Nous savons que la Chambre de Commerce française de Montréal l'approuve cordialement et est disposée, non seulement à accréditer elle-même les délégués, mais à leur adjoindre quelques-uns de ses propres membres.

La principale difficulté à surmonter est de trouver les fonds. La chambre n'étant pas assez riche pour payer sur sa caisse le voyage de ses délégués. M. Perrault croit que ces Messieurs consentiraient à en faire eux-mêmes les frais. A première vue, la chose ne paraît pas impossible; seulement nous aimerions que la délégation fût, au moins, subventionnée par le gouvernement ou que partie de ses frais fût couverte par souscription. Il nous semble qu'elle serait ainsi plus représentative, si l'on nous passe l'expression, que le commerce canadien s'y intéresserait davantage et que le commerce français y verrait plus volontiers les représentants officiels du commerce canadien.

La disposition de l'Étalage Un abonné d'une ville pas bien éloignée de Montréal nous a fait demander de lui indiquer un ouvrage traitant de la manière de disposer les marchandises dans les vitrines d'un magasin. Nous ne connaissons pas de traité sur ce sujet; s'il en existe, notre abonné pourra probablement savoir où se le procurer en

s'adressant aux éditeurs de *Printer's Ink*, New-York. Mais nous croyons que le meilleur traité ne suffirait pas pour faire un bon *étalagiste*. Il faut pour cela des aptitudes que l'on ne trouve pas chez tous les patrons ni chez tous les commis. Il faut, d'abord, du goût, de l'œil, une certaine science de l'harmonie des couleurs, une imagination fertile en conceptions originales. Ajoutez y une connaissance des principes de l'art, qui s'acquiert par le raisonnement aussi bien que par l'étude. Partez de cette idée que le but de l'étalage est d'attirer la pratique, qu'il faut, par conséquent, lui montrer quelque chose qui l'intéresse et qui lui plaise, tant par la disposition que par le choix des marchandises. Si vous avez une grande variété de marchandises à montrer, étalez-les successivement plutôt que d'encombrer la vitrine. En tout cas, il vaut mieux renouveler souvent et la disposition et les marchandises, car l'acheteur qui verra toujours le même étalage du premier de l'an à la saint Sylvestre, finira par ne plus le regarder du tout.

Ces quelques données pourront aider celui qui possède les aptitudes nécessaires, à composer de beaux étalages et à en tirer le bénéfice qu'il en attend.

La loi Augé Nous avons été à même, l'autre jour, de constater *de visu* une des beautés de la loi Augé concernant les privilèges d'ouvriers. Deux ouvriers ont fait enregistrer leur privilège, l'un pour \$14.00 l'autre pour \$8.00 sur la propriété de leur débiteur, un entrepreneur qui construit pour revendre. Cette propriété est un morcellement d'un lot du cadastre; ce lot, situé à la Côte St-Antoine, a été vendu à trois acheteurs différents qui y ont, chacun, élevé une construction. Or la déclaration—rédigée sans doute par un avocat qui, n'attendant que de petits honoraires, a voulu faire vite, désigne le lot tout entier comme étant affecté par le privilège de ces deux ouvriers.