

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 2602.

Téléphone Fédéral 708.

Le premier mai prochain, les bureaux du PRIX COURANT seront transportés au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.

MONTREAL. 17 AVRIL 1891

La Loi des Licences

Notre brochure contenant la Loi des Licences est maintenant prête ceux de nos abonnés, ayant payé leur abonnement d'avance, qui nous en feront la demande (avec un timbre de 3 c. pour la maille), pourront la recevoir immédiatement.

EPICERIES

Le marché des *peanuts* est en hausse aux Etats-Unis, après être descendu très bas.

Les épiciers de Chatham, Ontario, se sont organisés en association.

Les épices moulues et empaquetées de la maison Brosseau & Cie., sont les plus estimées des diverses épices "composées" mises sur le marché.

L'association des épiciers de gros vient de faire un exemple. Elle a rayé de la liste de ses membres M. P.C. Larkin, un courtier de Toronto, qui vendait des sucres à un M. Lumbert, épiciers en gros et en détails, ce dernier étant connu pour vendre le sucre blanc à 17½ p.c. au-dessous du prix de l'association.

On dit que toutes les fabriques de conserves de saumon dans la Colombie Anglaise, se sont combinées. Elles passeront sous le contrôle d'une seule compagnie, dont le nom sera "The Victoria Canning Company," avec un capital de \$500,000 qui peut être porté à \$1,000,000. C'est un syndicat anglais qui doit fournir les fonds.

Les associations d'épiciers de détail d'Ontario ont commencé un mouvement pour obtenir l'abolition du droit de douane imposé sur le sucre brut qui est importé au Canada. Comme ce droit rapporte, bon an mal an, \$3,000,000 au trésor fédéral, il faudrait compenser son abolition par l'imposition d'un droit sur un autre article. On suggère à ce sujet un droit sur le thé.

LE SUCRE

Nous apprenons, par nos échanges, que les Etats-Unis ont déjà commencé à placer leur sucre raffi-

né sur tous les marchés de la Colombie Anglaise.

Nos prévisions se sont donc déjà réalisées pour la province du Pacifique où la distance est contre nos raffineries; car les raffineries américaines de la Californie peuvent mettre leur sucre à New Westminster, Vancouver ou Victoria à moins de frais que les nôtres. Mais il peut fort bien arriver que même chez nous où la distance est en notre faveur, les raffineurs américains qui ont le sucre brut en franchise puissent faire concurrence aux nôtres. Les premiers ont pour eux la proximité des pays de production, la surabondance du capital et les avantages du *combine* (*Sugar Trust*) qui diminue considérablement les frais généraux.

UN AVIS

On nous a montré l'autre jour un petit rectangle de papier ressemblant beaucoup par le tissu et la couleur au papier des billets de banque. La grandeur du rectangle était à peu près celle des petits billets de 25c. qui se trouvent encore en circulation; les vignettes dont il était couvert représentaient assez fidèlement celles qui recouvrent les billets de banque. Il portait, sur la face, en grosses lettres noires les mots: "Dominion of Canada," dont le caractère et la forme étaient la reproduction exacte des mêmes mots qui existent sur les billets de 25 cts.

Evidemment, au premier coup d'œil un peu attentif on reconnaissait que ce n'était qu'une circulaire, destinée à attirer la clientèle chez un marchand-tailleur de la rue St-Laurent. Mais il eût été possible, nous en sommes convaincus de passer ce billet pour 25cts à quelqu'un qui n'aurait pas su lire, ou même qui ne l'eût pas regardé spécialement.

Ce genre de réclame a eu autrefois de la vogue, et a donné lieu à des fraudes: c'est pour cela que le parlement fédéral l'a strictement défendu.

En vertu de l'article 63 de l'acte des banques passé à la dernière session du parlement fédéral, celui qui imprime et celui qui fait circuler ces papiers sont passibles chacun de \$100 piastres d'amende ou de trois mois de prison, ou même des deux peines à la fois.

Le marchand-tailleur en question l'ignore sans doute, et l'imprimeur également, puisque ce dernier a mis son nom et son adresse sur ce faux billet. Ce qui fait supposer que ni l'un ni l'autre ne lit les journaux commerciaux.

Pour les Détailliers

Je trouve qu'il y a une grosse économie à réaliser en ne perdant pas de temps. Le temps qui pourrait être perdu, peut être utilisé de bien des façons. Ainsi pendant la morte saison, j'ai constaté que je pouvais tirer un bon parti de mon temps en l'employant à diversifier l'étalage dans mes vitraux. Il m'est

arrivé assez souvent d'avoir à servir à un bon nombre d'acheteurs des marchandises dont l'envie leur était venue, j'en suis persuadé, à regarder mon étalage en passant. Quelques marchands diront peut-être que ce n'est pas dû à la manière artistique dont ils étaient étalés, mais j'ai mon opinion là-dessus. J'ai taché de faire comprendre la chose à mes commis qui font maintenant une étude spéciale de la manière de faire un étalage, au point de vue de l'effet que cela peut produire chez le passant.

J'ai soin de marquer toutes mes marchandises en chiffres ordinaires. Un client qui traverse un magasin n'oserait pas demander le prix de tout ce qui attire son attention. Cette façon de marquer, d'ailleurs, aide à la vente, car souvent un client achètera un article simplement parce que le prix lui aura convenu; tandis que s'il avait fallu qu'il demande le prix et qu'il l'aurait trouvé beaucoup plus élevé qu'il ne s'y attendait, il n'aurait pas acheté et serait resté sous l'impression qu'il venait d'avouer sa pauvreté... Cette façon de marquer en chiffres ordinaires, d'ailleurs, contribue beaucoup au maintien du prix, car le client est sous l'impression qu'il voit le plus bas prix vendant. Et si, malgré cela, il marchand, le vendeur peut lui montrer poliment la marque et lui faire comprendre que c'est le seul prix, qu'on n'acceptera de lui ni plus ni moins que le prix marqué. Autre chose: je me suis aperçu qu'il n'y a pas de meilleure place que les vitraux du magasin pour étaler, avec goût des marchandises marquées en chiffres ordinaires. De fait, je crois qu'un étalage est incomplet si les prix ne sont pas marqués de manière que tout le monde puisse les lire, en examinant les nouveautés exposées.

J'attribue une grande part de la popularité dont jouit ma maison au fait que j'ai réussi à inculquer à mes commis la nécessité d'être toujours de bonne humeur avec les clients. La bonne humeur est une qualité de premier ordre qui mérite d'être cultivée.

Une face rébarbative, une expression impertinente, un geste de colère ou d'ennui ont vite fait de chasser un client qui ne reviendra jamais, ou du moins qu'on aura beaucoup de peine à ramener. Si l'on me demandait quelle est la qualité la plus essentielle à un bon vendeur, je répondrais que c'est la patience. Car cette qualité n'est jamais plus nécessaire que lorsque l'on est à vendre des marchandises à des clients difficiles à contenter et qui, souvent, ne savent pas ce qu'ils veulent, en réalité. Le commis ne doit jamais perdre de vue le client, depuis son entrée jusqu'à sa sortie du magasin. Il ne doit jamais perdre patience, si le client discute les prix ou les qualités de ce qu'on lui montre. Il doit rester invariablement poli et affable et ne pas insister de manière à se rendre désagréable, pour vendre ses marchandises.

Le succès d'un commis vendeur dépendra beaucoup du soin avec

lequel il suivra les recommandations qui précèdent et les marchands ne sauraient trop les signaler à l'attention de leurs commis et employés.

Mais une des choses qui importent le plus au succès d'un marchand, c'est de tenir constamment un œil sur son stock. Combien de fois arrive-t-il qu'un client demande une marchandise et reçoit pour réponse: "oh, monsieur (ou madame) nous venons de vendre le dernier, mais nous en aurons dans quelques jours." Chaque fois que cette réponse est faite, c'est une vente perdue et quelquefois un client perdu aussi. Il est désastreux qu'on trouve votre stock manquant d'un article de vente courante. Un marchand devrait passer tous les jours la revue de son stock, ou au moins d'une partie et dès qu'un article commence à s'épuiser, faire une commande afin de pouvoir avoir l'article nouveau sur les rayons, lorsque le vieux aura fini de s'écouler. Mais il vaut toujours mieux de "grouper" les commandes autant que possible, car tout emballage inutile coûte du temps et des frais de transport. (*Dry Goods Review*.)

Le rôle de la monnaie

En tout pays, le développement possible de l'agriculture, de l'industrie et du commerce est en raison de l'abondance et de l'activité des capitaux circulants, et les capitaux circulent surtout au moyen de la monnaie métallique ou de la monnaie de papier. Il importe donc d'activer la circulation des capitaux et de la monnaie, d'augmenter même, s'il est nécessaire, la masse du numéraire; mais il importe au plus haut degré, de rendre disponibles et capitalisables toutes les valeurs, pour prévenir toute déperdition de forces, tout chômage des instruments de production. Une nation riche ne doit jamais être embarrassée pour proportionner la monnaie aux exigences de la circulation. Toute monnaie étant valeur, toute valeur réelle doit, à la rigueur, pouvoir être monétisée, c'est-à-dire, convertie en monnaie ou argent de circulation, sous forme de billet de banque. Ce qui constitue la monnaie, ce n'est pas tant la matière dont elle est faite, que la valeur certaine, contrôlée et garantie qu'elle possède, valeur bien constatée et reconnue de tous, et qui la rend propre à servir d'intermédiaire dans tous les échanges. C'est, pour les espèces métalliques, le poids, le titre et le coin; c'est, pour les billets et la monnaie de papier, la responsabilité et la solvabilité bien connues de la banque, le capital de son avoir, la réserve, l'encaisse et surtout le portefeuille. L'hôtel des monnaies frappe des pièces avec des lingots, en marquant chacune d'elles d'un coin et d'un contrôle qui certifient le poids, la qualité et la pureté du métal, et chaque pièce vaut en raison de la valeur intrinsèque qu'elle emprunte à la valeur même de la matière dont elle est composée. La Banque, elle aussi, frappe monnaie, mais elle se sert d'une matière beaucoup plus