

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 No 2802.

Téléphone Federal No. 708.

MONTREAL, 1ER AOUT 1890

ACTUALITES

Le dernier numéro du "Dominion Illustrated News" contient, outre la brillante rédaction à laquelle il nous a accoutumés, des vues du parc Sohmer, très fidèlement et artistiquement reproduites, des vues de paysages des Montagnes Rocheuses, des régattes de Ste Anne, etc. On s'abonne au No. 73 rue St Jacques.

Nous accusons réception d'un petit livre in-32 intitulé "Recollections of General Grant" par M. Geo. W. Childs, de Philadelphie. Ce petit livre est rempli d'anecdotes sur la vie publique et privée du célèbre général et sera lu avec plaisir par tous ceux qui s'intéressent à l'histoire des temps troublés de la guerre de sécession et des années de renaissance virile qui l'ont suivi pour nos voisins des Etats-Unis.

MM. David Robertson & Cie. des marchands bien connus de notre ville, sont les seuls agents pour Québec et les Provinces Maritimes de la "Ireland National Foods Company (Limited)". Les produits de cette compagnie sont bien connus sur notre marché et nous ne saurions mieux faire que de conseiller aux épiciers de se procurer les "rolled oats", "dessicated wheat", "Baravenz" et autres délicieux produits alimentaires de cette manufacture.

EXPORTATION DU FOIN.

Nous avons signalé l'année dernière une tentative d'exportation de foin pour Glasgow faite par une importante maison de Montréal, la maison A. L. Hurtubise & Cie, et nous avons dit qu'elle n'a pas réussi vu l'enchérissement des frets et une certaine détente dans les prix en Ecosse.

Un de nos confrères, le Trade Bulletin annonce qu'un nouvel essai a été fait cette année. Voici ce qu'il en dit:

"Un certain nombre d'expédition de foin ont été faites dernièrement de notre port pour Glasgow. Quelques-unes ont donné des résultats peu satisfaisants, tandis que d'autres ont rapporté un profit raisonnable. Ce n'est que la meilleure qualité de foin que l'on peut vendre sur les marchés de l'Ecosse et si l'on expédie quelque chose d'inférieur, on peut s'attendre à y perdre beaucoup. Comme une grande partie du foin du Bas Canada a été endommagé l'été dernier, il faut beaucoup de précaution dans le choix que l'on fait des

lots à expédier, car, outre la perte causée à l'expéditeur, la réputation du foin du Canada serait affectée par l'expédition de mauvais foin. Les nouvelles les plus récentes sont que la récolte de foin en Angleterre a été retardée par la pluie et qu'une quantité considérable de foin a été ruinée, tandis qu'une quantité encore plus considérable était restée sur le champ, exposée à la pluie, lorsqu'elle aurait dû être engrangée ou mise en meules. Cependant on espérait que si l'on persistait à retourner ce foin sur la prairie, on pourrait encore en tirer un bon parti, même en l'absence de soleil. En même temps on rapportait que le foin était rare à Londres avec une tendance à la fermeté dans les prix, le bon trèfle étant le plus cher. Un lot de foin américain aurait été vendu, au marché de Whitechapel, à Londres, il y a environ trois semaines, à 86s la tonne; mais il est probable que c'était du foin canadien expédié par New-York. Au même marché, et le même jour, du foin ordinaire et du foin inférieur se sont vendus 55s et 30s respectivement."

COURTOISIE ENVERS LES VOYAGEURS

Le monde est fait de tout espèce de gens, mais l'espèce la plus ennuyeuse, pour les voyageurs de commerce est celle de ces gens qui, de propos délibéré ou non, leur font perdre leur temps à l'heure et à la journée et pour rien.

La plupart des voyageurs préféreraient avoir affaire à cette espèce d'ours qui les met à la porte, avec des démonstrations de colère, lorsqu'on l'invite à examiner des échantillons. Celui-là, au moins ne fait pas perdre de temps. Le voyageur sait tout de tout de suite à quoi s'en tenir et s'il n'obtient pas de commande, au moins il peut aller essayer chez le voisin, et, si ses sentiments sont un peu fraisés par la dureté de la réception, au moins il ne perd pas un temps précieux qui, pour lui plus que pour tout autre, est de l'argent.

Pourquoi ces gens-là vous font-ils perdre des heures ou même des journées, vous laissant sous l'impression que vous allez leur vendre des marchandises? Il est assez difficile de répondre à cette question. Il y a bien des gens de cette espèce et il serait assez difficile de déterminer s'ils ont réellement conscience du tort qu'ils causent, ou si c'est parcequ'ils ne savent pas dire non.

Il n'est pas juste de traiter de la sorte un commis voyageur; si vous ne voulez pas acheter ses marchandises, dites-le. Il est aussi facile de dire non, d'une manière polie que le dire brusquement. Ne jetez pas au voyageur votre "Non" comme s'il était projeté de la bouche d'un canon de gros calibre. Il le comprendra tout aussi bien s'il lui est dit avec courtoisie. Rien de plus facile que de répondre: "Mon cher Monsieur, je n'ai pas besoin de vos marchandises aujourd'hui. Il me fait toujours plaisir de vous voir, mais, pour économiser votre temps et le mien, il vaut mieux que je vous dise franchement que je n'ai pas le temps d'examiner vos échantillons. N'essayez pas de me tenter avec des prix d'occasion ou des nouveautés ou quelque chose

de ce genre, mais laissez-moi de côté pour cette fois et, à votre prochain voyage, revenez me voir, et si c'est possible, je ferai des affaires avec vous."

Les neuf dixièmes des voyageurs apprécieront cette manière de parler.

N'insultez pas le voyageur parce qu'il veut vous montrer ses échantillons. Ne lui dites pas qu'il voyage pour la maison la plus mesquine du pays; ne lui dites rien de blessant; il fait son métier et si vous blessez ses sentiments vous n'y gagnerez absolument rien.

Ne lui promettez pas de passer à son hôtel à 4 heures pour examiner ses échantillons lorsque vous n'avez pas la moindre intention d'y aller.

Aucun voyageur ne s'attend à vendre à tous les marchands chez qui il entre, mais il est de son intérêt de savoir aussitôt que possible après son entrée, si vous voulez, oui ou non, acheter de lui. Donc il ne faut pas le retenir trop longtemps.

Si vous le reconnaissez et que vous soyez engagé avec un client qui n'est pas trop pressé, excusez-vous pour une minute pour lui dire que vous ne pouvez pas faire affaire avec lui. Il considérera cela comme un acte de courtoisie et cela lui permettra peut-être d'économiser une journée en prenant immédiatement le train pour une autre destination.

LE VERNIS

S'il est quelque chose dans la carrosserie qui soit très important pour le succès du fabricant de voitures ou de ses clients c'est le vernis, que les matériaux employés pour le corps de la voiture et pour les accessoires soient de première qualité, que toutes les parties aient été finies avec goût, si le vernis qui leur est appliqué n'est pas bon, tout est gâté.

La responsabilité encourue par le fabricant de vernis est énorme; s'il manufacture un article inférieur et qu'il le vende sur le marché comme étant de première classe, il n'est pas seulement malhonnête pour avoir vendu trop cher sa marchandise, mais il vole aussi à l'innocent acheteur sa réputation d'où dépend son commerce.

Nous savons bien que, pour une personne sans conscience cette considération a fort peu de poids; pourvu qu'il fasse entrer dans ses coffres quelques misérables cents gagnés de cette manière malhonnête, c'est tout ce qu'il demande, mais la tromperie est découverte tôt ou tard et il finit par comprendre que l'honnêteté est encore, après tout, la meilleure politique.

Il aura une foule d'explications toutes prêtes. Le peintre aura mis trop de ceci ou de cela dans ses couleurs. Il dira qu'une trop forte proportion de *japan* donne une couleur grisâtre au vernis et fait boursoufler la peinture. Mais il ne pourra pas expliquer pourquoi la couleur est restée intacte sans une tache, tandis que le vernis était si faible qu'il n'a pu résister à l'assaut d'une demi-roquille de *japan*. Il n'expliquera pas non plus comment ce monstre de *japan* a pu pénétrer à travers la couleur et le vernis et peut-être à travers deux ou trois couches de vernis au tam-

pon, tandis qu'il conservait toute son influence destructive pour le vernis à finir.

Pour une personne désintéressée, ce serait une preuve concluante de la faiblesse de sa défense, parce que, ce qui devrait être d'après sa nature le plus résistant des éléments de la peinture, serait, d'après son propre argument l'élément le plus faible et, à travers trois barrières successives d'articles de qualité inférieure à celle à laquelle il prétend, a détruit tout l'effet que lui-même devait produire.

Laissons de côté ces échappatoires. Si vous vous êtes trompé, ou si vous est arrivé un accident — ce qui peut arriver à tout le monde, prenez-en la responsabilité; et s'il y a blâme à recevoir, recevez-le avec calme; avec la détermination de faire tout en votre pouvoir pour mieux réussir la prochaine fois.

Si nous, les peintres, avons fait un ouvrage mal, fait nous n'allons pas trouver notre patron pour lui reprocher d'avoir mis de la résine, de la colle, ou de l'huile de croton dans sa peinture ou de l'avoir fait bouillir dans un tas de sable; nous en prenons notre parti et, si amère que soit quelquefois la pilule, nous l'avons. Soyons donc solidaires les uns des autres; vous avez votre réputation en jeu, nous aussi; vous ne devez pas craindre de nous prendre pour confidentes. Nous sommes trop sensibles à tout ce qui touche notre réputation pour mettre la vôtre en péril. Donnez-nous un bon article et il sera de notre intérêt, comme du vôtre, de l'employer comme il faut, et nous prendrons toutes nos précautions pour que les couches inférieures ne gâtent pas la supériorité de votre marchandise.

Voilà pour les fabricants; maintenant pour les patrons. Il y en a quelques-uns — en petit nombre, nous aimons à le dire, qui persistent à se servir de vernis de qualité inférieure. Ils s'imaginent que les vernis inférieurs feront d'aussi bel ouvrage et dureront aussi longtemps que les supérieurs ce qui est ridicule. Et lorsqu'ils s'aperçoivent qu'ils se sont trompés, ils éclatent en imprécations contre cette canaille de fabricants et ils menacent de le poursuivre. Mais ces menaces ne sont jamais exécutées. Leur manque de logique est impayable. Il vous prendraient pour un fou si vous alliez leur demander la valeur de dix piastres en travail pour cinq piastres en argent et cependant, c'est qu'ils demandent au fabricant. N'ayez pas peur, pourtant qu'ils admettent leur inconséquence.

Si vous essayez de la leur démontrer vous les mettez dans un état d'indignation superbe. Tout ce qu'ils avoueront peut-être c'est que la compétition est si forte qu'ils ne peuvent employer les qualités supérieures sans y perdre. Eh bien qu'ils le disent franchement et qu'ils ne rejettent pas la responsabilité sur le fabricant. Celui-là, le pauvre homme, a ses propres difficultés à surmonter et n'a pas besoin qu'on lui mette sur le dos les fautes des autres.

UN PEINTRE.

Pour Vendre vos Propriétés
Annoncez dans le PRIX COURANT