

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 99, rue St-Jacques, Montréal.

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00

Canada et Etats-Unis.....1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

2802.
Fédéral 708.

Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.

MONTREAL, 30 OCTOBRE 1891

Chemins de fer Electriques

A propos de notre article sur ce sujet, publié la semaine dernière, on nous a fait remarquer que nos renseignements sur le compte de la Compagnie du chemin de fer Elevé, n'étaient pas complets. Il paraît que cette Compagnie est en négociations avec M. Davis, qui se chargerait de construire un chemin de fer élevé, à moteur électrique, de son invention; moyennant \$25,000 par mille de voie simple, ce coût étant pour la voie seulement. M. Davis aurait à sa disposition tous les fonds nécessaires et était soutenu, financièrement parlant, par une grosse maison de banque de Londres.

Nous allons nous enquerir sérieusement de la question et nous donnerons notre appréciation sur les mérites respectifs des deux propositions, modifiées par le soutien de M. Davis, dans notre prochain numéro.

Au Voleur !

Au lieu de se défendre du reproche de s'approprier la propriété littéraire d'autrui, et même, tout en avouant naïvement, avoir pris, sans rien dire, "les idées" d'autres journalistes, le *Moniteur* nous envoie une bordée d'injures qui dénotent une fureur poussée à son paroxysme. Nous aurions voulu, pour l'édification de nos lecteurs, la reproduire *in extenso*; mais le respect pour les mœurs nous le permet pas, le confrère s'étant laissé aller à écrire des choses que l'on ne met pas dans un journal qui se respecte.

En outre, le charitable confrère porte la discussion sur un tout autre terrain: sa prospérité et notre misère. Là-dessus sa vantardise à son égard n'égale que la basse jalousie qui le porte et porte son propriétaire et ses agents à nous dénigrer de la manière la plus odieuse près de nos clients, chaque fois qu'ils peuvent en trouver l'occasion.

Mais nous détestons ces façons sornaises, méprisables, d'essayer de frapper son adversaire dans le dos, d'attaquer un concurrent dans l'om-

bre, sans qu'il le sache, et sans qu'il puisse se défendre. Chaque fois que nous avons eu à reprocher quelque chose au *Moniteur* nous l'avons fait au grand jour, dans la publicité de nos colonnes, afin qu'il vit l'attaque et put préparer sa défense. Lui, au contraire, a toujours eu si peur de nous faire de la réclame parmi les quelques abonnés qui lui restent, qu'il n'a jamais osé même nous nommer. Et, qui pis est, il s'en vante! Nous n'avons point de ces craintes; et nous lui faisons volontiers l'honneur de le nommer, lorsque nous l'attaquons.

Nous n'envions point la prospérité du confrère, qui n'a fait qu'une seule faillite, à la suite de laquelle ses créanciers ont reçu, au bout de

deux années, 50 p.c. de leurs créances; nous n'avons jamais fait perdre un sou à personne; nous n'envions point la prospérité de son propriétaire qui, après avoir fait faillite dans l'épicerie, à St-Jean n'a pas mieux réussi—pour ses créanciers—en faisant affaires à Montréal, sous le nom d'une autre personne.

Nous n'avons jamais fait de chantage pour forcer les gens à s'abonner ou à annoncer chez nous; et cependant nous ne craignons pas de dire ceci, que nous sommes en mesure d'appuyer par un défi, qui ne se fera pas attendre: c'est que le PRIX COURANT, malgré le refus du confrère de lui faire de la réclame, en le nommant, a, actuellement une circulation payante au moins égale à celle du *Moniteur*. Et que notre journal, si inconnu qu'il soit, est cité au moins dix fois, contre le *Moniteur* une fois, par les journaux compétents pour en apprécier la valeur, c'est-à-dire par les journaux de commerce américains et canadiens.

Mais c'est assez répondre à ceux qui, lorsque nous avons crié "*Au Voleur*!" ont immédiatement compris que nous nous attaquions à leur probité (?) personnelle.

Le Commerce avec la Chine

Par suite de l'ouverture du chemin de fer du Pacifique Canadien, le Canada semble être convié à entrer dans la lice pour obtenir sa part du commerce de l'extrême Orient, mais il ne peut pas oublier qu'il est absolument nécessaire de connaître les usages des peuples avec lesquels on veut commencer avant de se risquer en affaire, surtout quand il s'agit de pays comme la Chine dont les mœurs sont si différentes des nôtres. Dans un récent congrès d'Orientalistes, le professeur Schegel, qui connaît à fond sa Chine, a donné quelques exemples de déconvenues arrivées à des marchands pour avoir négligé de se renseigner suffisamment à ce sujet.

Les Chinois ont pour habitude de cuire leur riz dans des casseroles en fer, mais comme ces casseroles sont très minces, elle résistent peu au feu et ne sont pas d'un long usage. Quelques marchands anglais crurent faire une bonne affaire en expédiant à Hong Kong une cargaison d'ustensiles similaires fabri-

qués en Angleterre, lesquels pouvaient se vendre sur place à meilleur marché que les casseroles indigènes, et seraient beaucoup plus résistantes. Quelques centaines en furent vendues, mais bientôt les Chinois n'en voulurent plus, tout en refusant de donner aucune raison de leur manière d'agir ainsi. Cependant, le Prof. Schegel s'adressa en particulier à quelques uns d'entre eux qui répondirent invariablement: "Leurs casseroles sont trop cher—mais dit le professeur, elles coûtent moins cher que les vôtres. Oui, sans doute, mais pour les employer, nous devons brûler trop de combustible. Elles sont trop épaisses, et avant que notre riz soit cuit, notre feu nous a coûté plus qu'il ne nous faut pour renouveler nos casseroles tous les deux ou trois mois.

Les Chinois sont très particuliers au sujet des couleurs dont les uns appellent le bonheur et les autres le malheur. Ils aiment bien les aiguilles à coudre anglaises, mais n'en achètent pas parce qu'elles sont enveloppées avec du papier noir, la couleur noire étant pour eux une couleur de malheur. Il en est de même du vert. Ainsi, un spéculateur faisait de bonnes affaires en imprimant et vendant des almanachs chinois. Tout à coup le vent cesse complètement: il avait changé la couleur du papier et sans en prévoir les conséquences, adopté la teinte verte. Ce changement qui sans doute, aurait reçu le meilleur accueil partout ailleurs causa la ruine de son négoce.

Les marchands ne se rendent généralement pas assez compte des préjugés des peuples étrangers chez lesquels ils veulent établir des relations commerciales. Quelles que soient la perfection et la supériorité de nos produits, quels que soient les avantages que leur usage comporte, nous ne parviendrons jamais à les introduire chez un peuple tel que les Chinois, et même chez tous les peuples, si ces produits eux-mêmes ou la manière dont ils sont présentés froisse d'abord leur amour propre et leur préjugés.

D'ailleurs il n'est pas même nécessaire de trouver l'Océan Pacifique pour reconnaître la vérité de ces observations, et nous pourrions trouver la preuve de leur exactitude de partout dans la sphère commerciale jusqu'au rayon le plus rapproché entre le marchand et le consommateur. Le fabricant, le marchand, qui présentera dans chaque district, chaque localité, à chaque individu même, des produits qui flattent l'amour propre ou les goûts particuliers, ne pourra manquer de prospérer, et pour en arriver là, il faut préalablement qu'il étudie le terrain sur lequel il doit opérer.

LE PAIN DES TROPIQUES

Dans les pays tempérés, la pomme de terre est appelée à juste titre le *pain du pauvre*. Dans les régions tropicales ce rôle bienfaisant appartient à la banane.

Le célèbre voyageur Alexandre de Humboldt, qui a parcouru surtout l'Amérique Centrale et l'Amérique du Sud et y a fait une foule de découvertes précieuses, estimait que, pour récolter 33 livres de blé et 99 livres de pomme de terre, il faut employer le même espace de terrain que pour produire 4,000 livres de bananes, et que trois bananes de bonne grosseur contiennent autant de substances nutritives que quatorze onces de pain, tant est grande la faculté de cet arbre du Paradis, le bananier, d'extraire du sol, la quintessence de principes vitaux avec l'aide de l'humidité et de la chaleur solaire. Un autre écrivain dit que le bananier sauve plus de labeur que la vapeur même en donnant la plus grande somme de nourriture d'un espace de terrain donné et avec le moins de travail manuel.

Cependant, ce *pain des tropiques*, qui peut nous arriver ici en bon état des Indes Occidentales grâce aux moyens rapides de transport que nous possédons, ne pourrait supporter de longs transports. Aussi les espèces de bananes les plus savoureuses dont nous pouvons nous délecter ici sont presque complètement inconnues dans le nord de l'Europe parce qu'elles ne pourraient y arriver dans de bonnes conditions. Ces circonstances limitent forcément la culture du bananier qui, dans les Antilles et l'Amérique Centrale pourrait facilement être plus que décuplée si l'écoulement le permettait. C'est ce qui a fait surgir l'idée de rechercher si l'on ne pourrait pas sécher économiquement la banane, ou bien la réduire en farine. Notons qu'actuellement, les Etats-Unis et le Canada tirent de ces contrées pour quatre à cinq millions de piastres de bananes par an. Eh bien, l'homme qui inventerait un procédé pratique pour faire avec la banane, ce que l'on fait déjà depuis longtemps avec les dattes, les figues, les raisins, les prunes et autres fruits, en les séchant, pourrait certainement réaliser une grosse fortune avec son invention, tout en rendant un immense service aux pays producteurs et aux nouveaux pays consommateurs qu'elle créerait. Il en serait de même de celui qui parviendrait à mettre la banane sous forme de farine.

Pour en revenir aux appréciations enthousiastes de Humboldt, un arpent cultivé en bananiers produirait 100,000 à 150,000 livres de bananes équivalant à autant de livres de pain, c'est-à-dire de quoi nourrir une population de 50,000 âmes pendant un jour, ou 130 à 140 personnes pendant une année, quand pour pourvoir à cette subsistance il faut la récolte de 80 à 100 arpents de blé.

TRUDEL & DEMERS
Librairie et Papeterie
OBJETS
LE PIÉTÉ ET DE FANTAISIE
No 1611 RUE NOTRE-DAME
Objets de piété et de fantaisie