

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

VOL. XIV

MONTRÉAL, VENDREDI 27 AVRIL, 1894

No 9

COMMENT NOUS LIRE

La revue des Prix Courants et du Commerce n'est pas, comme le journal quotidien, une compilation de nouvelles où chacun, suivant son goût, cherche la partie qui l'intéresse et laisse le reste de côté. Le journal commercial, s'il est bien fait, doit contenir dans toutes ses parties une lecture intéressante pour tous ses abonnés et instructive pour presque tous.

Sans avoir la prétention d'être la personnification de l'excellence en fait de journal commercial, nous croyons faire œuvre utile pour nos abonnés en écrivant toutes les lignes dont nos imprimeurs noircissent notre papier. Nous n'avons d'autre but que de leur être utile ou agréable; nous y consacrons tout notre temps, toute la part d'intelligence que la Providence nous a départie et l'on comprendra, nous l'espérons, notre désir que, au moins, ceux pour qui nous travaillons, jettent un coup d'œil sur notre travail.

Notre journal se compose de deux parties principales: le renseignement et la rédaction. Et l'on comprendra que, ayant dépensé beau coup de temps et de travail à l'une et à l'autre de ces parties, nous désirerions les voir appréciées l'une et l'autre suivant leur mérite. D'autant plus que l'une complète l'autre et que, prises séparément, elles peuvent laisser des lacunes qui sont, le plus souvent, responsables du peu de cas que font des journaux commerciaux certains lecteurs superficiels.

Dans la partie du renseignement, se trouvent nos prix-courants qui, soigneusement révisés chaque semaine, donnent aussi exactement que possible le prix des marchandises de vente courante dans les principales lignes de commerce. Ces prix sont exacts, pour les qualités indiquées et pour les quantités ordinaires d'une vente d'un marchand de gros au détailler, à moins d'indications contraires; mais ils ne sont pas immuables et peuvent varier entre deux numéros du journal.

Mais ces variations se font pressentir par ceux qui suivent de près le marché et sont au courant des influences auxquelles il obéit. C'est principalement pour indiquer dans quelles directions se produiront ces variations, que nous écrivons notre Revue Commerciale. Consulter les prix courants, malgré tout le soin que nous pouvons y mettre, n'est donc pas suffisant pour obtenir un renseignement complet; il faut y joindre la lecture de la Revue Commerciale qui, comme la girouette, donne l'aire du vent, indique la direction dans laquelle se produiront les variations probables.

Nous avons entendu quelques marchands de la ville dire: Oh! pour les prix, nous les connaissons mieux que vous; nous qui sommes tous les jours dans le marché! C'est peut-être assez vrai, d'une manière abstraite, pour quelques personnalités remuantes qui passent leur temps à courir les magasins de gros pendant que les commis restent seuls en charge du magasin; mais pour ceux-là même, l'assertion n'est pas absolument vraie, car le journal commercial est souvent le premier à signaler certains changements de prix que l'on ne cote au client qu'après les avoir lancés dans le public comme réclame. Même pour le marchand de la ville, épicier, ferronnier, etc, comme il n'a pas, généralement, ses entrées dans tous les magasins de gros, il sera instructif de consulter, ne fut-ce qu'à titre de référence, les prix cotés par son journal commercial. Assez souvent il y trouvera, surtout s'il a soin de lire les commentaires de la revue, des suggestions, des idées nouvelles, qu'il sera tout étonné d'y rencontrer.

La liste des Renseignements Commerciaux donne un genre d'informations dont l'importance n'a pas besoin d'être exposée. La faire aussi complète que possible tout en réduisant autant qu'il se peut l'espace qu'elle occupe, tel a été notre but et nous n'avons rien épargné pour y parvenir.

Dans les colonnes de rédaction proprement dites, le lecteur trouvera

des études consciencieusement faites par des écrivains sérieux, des principales questions du jour qui intéressent soit le commerce, soit l'industrie, soit la finance. Notre rédacteur n'a pas la prétention de remplir le journal exclusivement d'articles de son cru; mais, lorsqu'il emprunte à ses confrères des articles qui en valent la peine, il a soin d'en indiquer la provenance. Outre les questions d'actualité, on y trouve des écrits, originaux ou reproduction, traitant de la fabrication des marchandises, en indiquant les origines, les variétés, les modes de production, etc., toutes choses intéressantes pour ceux dont le rôle dans la société est de transmettre ces marchandises du producteur au consommateur. Nous avons eu l'occasion de l'exposer en plusieurs articles précédents, la qualité essentielle d'un bon vendeur est la connaissance parfaite de l'article qu'il vend.

A ce point de vue, le commerce doit lire avec intérêt les descriptions des pays producteurs, des procédés de production et de préparation pour le marché. Dans toutes ces choses intéressantes pour un esprit désireux de s'instruire, le lecteur intelligent glane, par ci par-là, une information, une idée, dont il tire parti à l'avantage de son commerce et pour le bénéfice de sa clientèle.

Il n'est pas un marchand digne de ce nom qui ne se dise souvent: Ah! si j'avais le temps de me renseigner sur tel ou tel sujet, je le ferais bien volontiers". Eh bien, les études que vos occupations vous empêchent de faire; le rédacteur du journal commercial les fait pour vous; il y consacre ses journées et une partie de ses nuits; il ne vous demande en récompense que de prendre la peine de lire ses articles. Car vous conviendrez que ce n'est pas le prix de l'abonnement—le plus souvent inférieur au coût matériel du journal qu'il vous donne—qui puisse être considéré comme une compensation des travaux auxquels il se livre pour votre avantage.

Nous ne voulons pas dire que la