

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Propriété Foncière, Assurance

Publié par ALFRED et HENRI LIONARD, Éditeurs-propriétaires, au No 25 rue Saint-Jacques, Montréal, Téléphone Bell Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnements: Montréal et Québec, \$2.00; Canada et États-Unis, \$1.50; France et Union Postale, 15 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: LE PRIX COURANT, MONTREAL, Can.

MONTREAL

VOL. XXV

VENDREDI, 7 JUILLET 1929

No 1

COMMERCE, INDUSTRIE, FINANCE

Nous venons de recevoir le magnifique catalogue de "The Watson, Foster Co., Limited" de Montréal, avec les nouveautés de la saison en fait de papiers peints, (tapisséries.) Les papiers nouveaux sont de toute beauté et le choix en est considérable: il y a 136 genres ou combinaisons différentes. Toutes les époques sont représentées par les spécimens les plus artistiques.

Lorsqu'on parcourt les pages de ce catalogue on est frappé des immenses progrès accomplis par cette industrie canadienne qui, malheureusement, n'est pas assez connue du public.

Ce n'est pas tout en effet de produire des articles qui supportent facilement la comparaison avec les produits similaires de l'industrie étrangère: il faut les faire connaître, il faut, surtout, faire l'éducation artistique de notre population qui sait apprécier ce qui est beau—lorsqu'on lui en fournit l'occasion.

Une maison outillée comme la Compagnie Watson, Foster est à même d'étendre ses affaires, non seulement au Canada, mais encore à l'étranger; il suffit pour cela de faire appel aux immenses ressources de la publicité qui est, de nos jours, le levier par excellence des affaires

—surtout, lorsque cette publicité est basée sur le mérite—incontestable dans le cas présent—des articles offerts à la consommation.

Et c'est un fait extraordinaire, mais c'est un fait, que la plupart de nos industries, si avancées en matière de fabrication, retardent quelque peu—nous parlons en général—sur leurs concurrents américains, dans les questions de propagande, c'est-à-dire de publicité.

Il ne suffit pas de produire, de faire aussi bien et quelquefois mieux que ses concurrents, il faut surtout le faire connaître au public au moyen d'une publicité active, méthodique et suivie.

Nous félicitons la Compagnie Watson, Foster pour son esprit d'initiative. Son catalogue est un des plus beaux spécimens qu'il nous ait été donné de voir au Canada dans ces dernières années.

Les compagnies de navigation anglaises et allemandes luttent en ce moment entre elles pour réduire la traversée de l'Atlantique.

La Compagnie allemande du Nord-deutscher-Lloyd qui, avec son magnifique paquebot *Kaiser-Wilhelm-der-Grosse*, construit par la Compagnie *Vulcain*, de Stettin, mesure de bout en bout 216 mètres de large, 14.50 de creux, déplace 20,000 tonnes,