

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL

Bureau de Montréal: 80 rue S.-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 } PAR AN
{ Canada et Etats-Unis . . 2.00 }
{ Union Postale, fra. . . . 20.00 }

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT," Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT. vendredi

IX—No 43

Organisons la Production. mais surtout Organisons la Distribution

On connaît l'anneau persistant du sénateur français M. Humbert, qui prévoyant la lutte militaire que ses concitoyens allaient avoir à soutenir prochainement ne cessait de leur répéter: "Des canons! des munitions!" Ces mots, d'abord considérés comme inopportuns et écoutés d'une oreille agressive, devinrent cependant à l'ordre du jour lorsque la guerre éclata, et l'on ne manqua pas de reconnaissance envers celui qui courageusement, en dépit des indifférences et des hostilités avait lancé sans répit et sans lassitude son "qui-vive" perspicace et nécessaire: "Des canons! des munitions!"

Au Canada, si nous n'avons pas à redouter une action militaire vigoureuse, nous avons à nous mettre en garde contre un assaut économique formidable, déjà en puissance dans les événements actuels, et pour lui opposer un front résolu et tenace, les hommes prévoyants du Dominion lancent à tous les Canadiens cet appel pressant: "Augmentons notre production!"

Certes, ce conseil qui revêt le caractère d'un ordre dans les circonstances présentes, est un excellent préservatif contre la dépression qui nous guette si nous nous laissons aller à une indifférence dangereuse, mais il ne saurait avoir d'effet sans que soit consolidée, affermie et développée la grande force qu'est le système de distribution de la marchandise.

Dans la guerre économique que nous avons à soutenir, les produits fabriqués ou tirés du sol sont en quelque sorte "les munitions"; mais pour que ces munitions aient leur valeur réelle et qu'elles servent à quelque chose, il faut qu'elles aient l'aide efficace de l'armée des détaillants, il faut qu'elles soient placées entre des mains habiles et expertes qui sauront en disposer pour le bien général du pays et en assurer la consommation rapide et avantageuse.

Si nous nous efforçons de produire sans organiser notre distribution, nous nous trouverons dans la position d'un pays qui se voit forcé de laisser dans les arsenaux, ses fusils, tout son matériel de guerre et de munition faute d'avoir une armée pour en prendre charge et en tirer profit, ce qui équivaut à la défaite et à la

mort nationale.

Et c'est pourquoi, à cette heure, où les esprits s'agitent sous la menace d'un péril, nous répétons ce que nous n'avons cessé de clamer: "Organisons notre distribution!"

Au demeurant, si nous nous lançons dans le domaine de l'actualité et cherchons quels sont les véritables problèmes qu'il s'agit de résoudre présentement, nous sommes obligé de reconnaître que celui qui vient en tout premier lieu est celui de la distribution, précisément parce qu'il est indispensable à la solution de celui de la production. Nos industries nationales et nos ressources naturelles ne peuvent être exploitées et développées qu'en autant qu'un agent puissant d'écoulement de leurs produits viendra leur donner les moyens de continuer leur oeuvre productrice et leur assurer une légitime rémunération pour le travail accompli. Une invention, aussi merveilleuse soit-elle, n'a de valeur et d'utilité qu'en autant qu'elle est lancée dans le domaine pratique par les soins de la distribution. Il en va de même de tout produit qui ne devient un article de consommation courante ou d'usage journalier que par l'effort remarquable d'une distribution intéressée. Que notre industrie soit capable de répondre à nos besoins et même à une partie de ceux des pays étrangers, cela ne fait aucun doute, pas plus qu'il n'est douteux que le Dominion soit un pays extrêmement riche en ressources naturelles de toutes sortes. Mais où le doute peut se manifester, c'est sur la puissance et l'efficacité de la distribution. Et c'est pourquoi nous considérons que là réside la clef véritable du problème de notre prospérité de demain, et que nous regardons le marchand-détaillant comme le pivot de notre équilibre économique et de notre grandeur future. On pourrait dire volontiers que les marchands-détaillants sont les missionnaires de la production, qui convertissent les foules à l'évangile du producteur, qui font connaître sa doctrine et implantent parmi le peuple, la foi en nos forces productrices et en nos ressources naturelles. On voit, dès lors, que le marchand-détaillant a une vérita-

VOS CLIENTS LE CONNAISSENT COMME ETANT

"Continuellement bon"

VENDU PAR VOTRE MARCHAND EN GROS

TABAC
STAG
A CHIQUER