

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 25, rue St-Gabriel, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00

Canada et Etats-Unis..... 1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

H. & A. LIONAIS.

Téléphone 2602.

MONTRÉAL, 25 AOUT 1893

AVIS

Les bureaux du "Prix Courant" ont été transportés au No. 25 rue St-Gabriel, Montréal.

Mauvaise Manière d'Annouer

Je me demande si les gens qui rédigent des annonces s'inquiètent de la façon dont leurs annonces frappent l'individu qui est de l'autre côté, dit William Everett dans *N. Y. Metal*. Lorsqu'un voyageur parcourt, tranquillement assis dans un Pulman, quelque vallée ou quelques pays de montagnes pittoresques et grandioses, et qu'il voit constamment devant ses yeux, lui sautant au visage, de l'autre côté du torrent, du ruisseau, sur la pente opposée de la vallée: "SACKBUT & PSALTERY'S CORN PLASTER AND APPLE SAUCE," il n'est pas susceptible d'éprouver une grande admiration pour les deux idiots qui défigurent la nature d'une manière aussi outrageante. Lorsque je vois ces actes de vandalisme, je prends la ferme résolution de me passer plutôt de guérir mes cors et de ne jamais manger de sauce aux pommes plutôt que d'acheter chez Sackbut et Psaltery. Lorsque l'on produit une annonce qui choque et qui répugne, ou crée dans le public une impression désavantageuse pour les articles que l'on a à vendre, quel qu'en soit le mérite. Le vendeur de journaux qui vient vous crier dans les oreilles n'est pas celui à qui vous donnez votre clientèle. Vous en êtes assez engagé pour acheter vos journaux à l'autre garçon qui aura eu soin de ne pas vous ennuyer.

Les annonceurs se disent généralement: "Si je puis seulement faire assez de bruit pour attirer l'attention sur moi, mon succès est assuré." L'acheteur ne pense pas tout à fait de la même manière. Il se moque comme de sa première chemise du volume de bruit que peut produire le marchand. Il n'est pas sur le marché pour acheter du bruit. Et, de fait, la plupart des gens préféreraient acheter un peu de paix et de tranquillité s'il y en avait à vendre quelque part à un prix raisonnable. Il y a des gens qui ont fait de grosses fortunes sans annoncer. Il y en a actuellement qui font fortune dans les affaires, sans annoncer, quoique, sans aucun doute, ils atteindraient plus rapidement la richesse et deviendraient plus riches

TELEPHONE BELL No 6251

J. O. LABRECQUE, COUSINEAU & CIE

AGENTS, pour le célèbre Charbon SCRANTON Anthracite,

Livré dans toutes les parties de la Province en Chars ou en Barges.

83 RUE WOLFE - - - - MONTREAL

s'ils savaient annoncer. Mais il y a là une leçon que ni ceux qui annoncent, ni ceux qui n'annoncent pas, n'apprendront probablement pas, c'est que les acheteurs n'achètent pas les annonces. Ils achètent des marchandises. Ce sont les marchandises qu'ils veulent et non pas l'effronterie ni le mauvais goût de Sackbut et Psaltery.

Quelquefois une maison réussit en dépit de son mauvais goût, parce qu'elle a un article utile ou de bonne valeur à vendre. La moitié des annonceurs s'imaginent que Goodrich a fait fortune parce qu'il a publié sa propre caricature dans tous les journaux, depuis Podunk, Me. jusqu'à Tombstone, Ariz. C'est là qu'est leur profonde erreur. S'il avait publié le portrait de Lydia Pinkham, du Khande Tartarie, de Lillian Russell: ou la vignette d'une feuille de trèfle, ou même s'il n'avait employé aucune vignette, le résultat eût été le même. Le mérite particulier de cette annonce n'a pas sauté aux yeux de l'annonceur en général. Quel est ce mérite? Il se compose de deux choses: D'abord, il annonçait quelque chose dont tout adulte a besoin et à un très bas prix. Ensuite, il a tenu tout ce qu'il a promis. Personne n'a pu dire que son annonce était une tromperie. C'était bien les marchandises dont on avait besoin; elles étaient à bon marché et on les trouvait dans tous les bureaux de poste des Etats-Unis, à un bas prix. Il garantissait la qualité. Donc la forme de l'annonce avait bien peu d'importance. Tous les acheteurs recherchent précisément ces choses et lorsqu'un individu vous raconte ce qu'il a à vous dire, honnêtement, franchement, et de manière à vous convaincre, l'affaire est faite, pourvu que le caractère soit assez gros pour qu'on puisse le lire.

Maintenant voici Grumblegreen qui veut faire de l'argent dans la même ligne: il commence par préparer un article ne valant que la moitié du prix qu'il en demande. Puis il transfère son laid visage sur une plaque de métal dans diverses postures et il remplit tous les journaux de sa grande caricature avec une toute petite annonce. Cela fait, il se demande pourquoi il ne fait pas autant d'argent que l'autre, honnête homme. Pour les acheteurs la raison est bien évidente; mais pour lui, il essaie de tromper le public et sa vanité personnelle éclate sur toute la surface de son annonce. Il y lit: "Je vends au meilleur marché qu'il soit possible au monde." Mais l'acheteur traitait de cette façon: "Cet individu est le plus grand blagueur qu'il y ait au monde." Les deux textes ne s'accordent pas précisément; et ce sera bien un miracle s'il réussit à faire fortune.

teurs la raison est bien évidente; mais pour lui, il essaie de tromper le public et sa vanité personnelle éclate sur toute la surface de son annonce. Il y lit: "Je vends au meilleur marché qu'il soit possible au monde." Mais l'acheteur traitait de cette façon: "Cet individu est le plus grand blagueur qu'il y ait au monde." Les deux textes ne s'accordent pas précisément; et ce sera bien un miracle s'il réussit à faire fortune.

Le Pacifique Canadien.

En 1883, la Compagnie du Pacifique Canadien voulant augmenter son capital et se procurer ainsi des fonds pour terminer ses travaux de construction et de matériel, fit un arrangement avec le gouvernement fédéral par lequel ce dernier se garantissait un dividende de 3 p. c. par an pendant 10 ans sur les actions de la compagnie, laquelle, au préalable avait versé au trésor fédéral, la somme nécessaire au paiement de ce dividende garanti.

Les dix ans que devait durer l'arrangement sont expirés et le gouvernement ne garantit plus le dividende du Pacifique Canadien. Mais, avant d'en conclure que les actions du Pacifique ont moins de valeur aujourd'hui qu'il y a quelques années, il faut réfléchir que:

1o. C'était avec l'argent déposé d'avance par le Pacifique que le gouvernement exécutait sa garantie;

2o. Les ressources du Pacifique ont énormément augmenté depuis 1883 et suffisent à garantir un bon dividende aux actionnaires sans l'intervention du gouvernement;

3o. Le crédit du Pacifique Canadien est aujourd'hui si bien établi que ses obligations font prime sur toutes les bourses d'Europe et qu'il n'a par conséquent, plus besoin de la garantie du gouvernement pour se procurer le capital dont il pourrait avoir besoin;

4o. Que, lorsque cette garantie a été donnée, le Pacifique était endetté de près de \$30,000,000 au gouvernement fédéral et que cette dette a été complètement liquidée.

De sorte qu'il n'y a aucune raison pour l'actionnaire du Pacifique de s'alarmer de la cessation de la garantie; au contraire, il y a tout lieu

de se féliciter de l'état financier prospère de notre grande voie transcontinentale.

HYPOTHÈQUES.

Un confrère commercial répondant à un article du *Witness* dit que le fait pour un homme d'emprunter sur hypothèque n'est pas un signe de pauvreté, au contraire.

Son raisonnement est le suivant: Si un homme emprunte \$1000 sur hypothèque, c'est qu'il a déjà gagné \$1000 qui sont à lui, car la règle générale des compagnies de prêt est de ne prêter que jusqu'à concurrence de 50 p. c. de la valeur de la propriété hypothéquée. Si les canadiens, dit-il, ont emprunté \$50,000,000 en dix ans sur hypothèque, c'est qu'ils ont placé \$100,000,000 en propriétés foncières.

Le confrère généralise et tombe dans l'erreur commune de ceux qui veulent tout faire concorder avec une théorie préconçue. Nous qui avons la pratique de la chose, nous lui dirons que, une partie considérable des emprunts hypothécaires est, il est vrai, consacrée à augmenter la valeur de la propriété hypothéquée; mais, depuis quelques mois surtout, une partie très importante de ces emprunts est fait pour combler des pertes de capital essuyées dans les affaires ou dans la spéculation et s'ils n'appauvrissent pas, ceux-là, au moins ils sont un signe certain d'appauvrissement.

Ces deux catégories existent dans tous les temps, mais la proportion en est très variable, ainsi, tandis que, en temps prospère, la première représente de 70 à 75 p. c. des emprunts, en temps de crise au contraire et nous pouvons dire dans le moment actuel, elle ne représente guère de 30 à 35 p. c.

N'est-il pas étrange que tandis que les banques les plus riches et les plus fortes ont cessé de payer les chèques sur demande, que les *greenbacks* font prime et que l'on attend comme le Messie l'or expédié d'Angleterre et de France, il y ait dans le trésor des Etats-Unis des millions de dollars en monnaie d'argent dont personne ne veut, même aux Etats-Unis où cette monnaie a cours légal?