

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

La Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

Téléphone Bell, 2802.

Téléphone Fédéral 708.

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

MONTRÉAL, 7 AOUT 1891

EPICERIES

Comme le temps nous manque pour faire un compte-rendu complet du pique-nique des épiciers, qui a eu lieu mercredi avec un succès complet, nous le remettons à notre prochain numéro.

Quelques petits détails, en attendant. En arrivant sur le terrain du pique-nique les excursionnistes ont été salués par le lancement de petits ballons à air chaud qui portaient chacun le nom d'une des maisons de gros de Montréal: entr'autres ceux des Messieurs Laporte, Martin & Cie., J. O. Villeneuve & Cie., L. Chaput fils & Cie., Chas. Lacaille & Cie., Hudon, Hébert & Cie., N. Quintal & fils, Gaucher & Telmosse, A. Robitaille & Cie., A. Cusson & fils, et Beauchamp, Pigeon & Cie.

Cette petite démonstration avait été organisée par M. C. E. Jobin, le courtier bien connu de Montréal.

Parmi les donateurs dont les présents ont été des plus appréciés, nous devons citer la maison Vallée & Cie., No. 57 rue St-François-Xavier, qui avait envoyé une caisse de l'excellent cognac J. Denis & Henri Mounié, dont elle a l'agence au Canada, ainsi que celle du célèbre champagne Ayola.

M. Jules Giroux a contribué avec grand plaisir au succès de la fête en donnant pour le lunch une caisse d'excellent vin de Bourgogne. M. Giroux s'est plaint que, quoiqu'il eût, l'année dernière, donné une médaille d'or pour les courses, au nom de la maison E. Puet, de Cognac, on ne lui ait pas donné l'occasion, cette année, de répéter cette libéralité.

M. F. O. Lamarche, maire de la ville de Berthier, et la jeune et charmante Madame Lamarche, ont fait d'une manière très hospitalière les honneurs de leurs maisons à un certain nombre d'excursionnistes,

accompagnés de leurs dames, qui sont allés lui rendre visite.

M. Louis Tranchemontagne, de Berthier, un des fondateurs de l'industrie sucrière dans le pays, nous a fait visiter l'usine, malheureusement oisive, de sucre de betterave de Berthier. Quand M. Tranchemontagne parle de l'industrie sucrière, il sait intéresser vivement ses auditeurs, car on voit qu'il connaît parfaitement son sujet et que son discours part du cœur.

Le commis-voyageur

La plupart des marchands apprécient-ils l'avantage de s'acquérir l'amitié du commis-voyageur. Nous ne voulons pas parler de l'avantage de pouvoir obtenir de lui des marchandises au prix coûtant, ce n'est qu'un avantage douteux qui peut tourner au détriment de l'un et de l'autre. Mais l'amitié, sans risée égoïste de ces chevaliers de la route, est pour parodier un vers célèbre, "un bienfait des dieux" que les marchands intelligents ne doivent pas manquer de cultiver.

D'abord, il faut gagner la confiance du voyageur. Il faut que, lorsqu'il passe le seuil de votre magasin, il sache qu'il ne sera pas traité en importun, en gêneur, en intrus; qu'on ne rejettera pas sur ses marchandises, la responsabilité de toutes les fautes commises par les commis du magasin et qu'on ne l'accablara pas de reproches, parce que le dernier envoi sera arrivé quinze jours après la date, ou il avait été promis.

Ces choses sont susceptibles de déconcerter promptement un homme, et à le mettre d'une humeur peu conciliante. Croyez-vous que si vous l'aborderiez cordialement, en vous informant de sa santé, de la direction d'où il vient de la réussite qu'il obtient etc., il ne serait pas disposé à vous traiter sur un pied plus favorable, et à vous faire des prix un peu plus bas qu'à votre voisin, qui l'aura reçu comme un chien dans un jeu de quilles?

N'oubliez pas qu'il y a voyageurs et voyageurs et que certains d'entre eux, seraient mieux placés au manchon de la charrue ou à manier le pic et la pelle. Nous voulons parler de celui qui connaît son affaire, qui sait quand et comment aborder un marchand, qui n'offre pas des marchandises qui ne sont pas ce que le marchand demande, qui sait deviner quand le marchand est d'humeur à entendre raconter une bonne histoire, et qui sait raconter une bonne histoire sans tomber dans la vulgarité ou la grossièreté. Personne n'a beaucoup de respect pour le conteur d'histoires malpropres, même quand elle vous ont fait rire sur le moment, et le voyageur qui désire s'acquérir le respect et la bienveillance des marchands les mieux posés, se gardera bien d'avoir recours à ce genre de plaisanteries.

Le voyageur dont nous venons de parler a toujours ses échantillons nets et bien arrangés. Il peut généra-

lement vous donner immédiatement le prix d'un article, et il ne craindra pas de vous dire quelles sont les perspectives du commerce de tel ou tel article quand même l'information serait à son désavantage, car il est assez intelligent pour savoir qu'il n'est jamais avantageux de tromper un client.

C'est le voyageur de ce genre qu'il faut traiter comme il faut. S'il a une marchandise avantageuse dans sa caisse d'échantillons, il la gardera pour le marchand qui le traite bien, il prendra la peine de voir à ce que sa commande soit exécutée promptement et exactement. Il n'y ajoutera pas une caisse ou deux d'un autre article pour essayer. Il verra à ce que vos marchandises soient expédiées par la route la moins coûteuse et vous rendre ainsi une foule de petites faveurs qui ont réellement une valeur considérable.

Une anecdote à ce sujet: Un voyageur désireux de plaire à un client en lui faisant parvenir promptement ses marchandises, écrivit sur un morceau de papier:

"Expédiez l'ordre de... tout de suite; c'est le plus grand kickeur de la province." Il épingla ce morceau de papier à la commande. Au magasin, on l'attache au ballot de marchandise pour la gouverne des commis aux factures et à l'expédition. Le commis aux factures crut bon de l'attacher à la facture, pour le bénéfice du commis à la correspondance et ce dernier, sans y faire attention probablement, expédia les deux documents au client. Le résultat fut que lorsque le voyageur revint à S... on lui demanda ce que cela signifiait, mais l'explication fut satisfaisante, tellement qu'il obtint de suite une nouvelle commande. Le marchand avait compris qu'on s'était préoccupé de ses intérêts et il en savait gré.

Nous prétendons, par conséquent qu'il est avantageux de traiter les voyageurs avec considération. En général ce sont des hommes intelligents, laborieux, ayant un dur travail à faire dont la vie est pleine de désappointements, et qui vivent le plus souvent loin des leurs. Une parole de sympathie et d'encouragement est toujours bien accueillie par eux, et ils en remboursent cent fois la valeur en s'occupant avec sollicitude des intérêts de ceux qui, en les traitant avec considération, leur réservent une part de leurs commandes.

Naturellement il est impossible de donner une commande à tous les voyageurs qui se présentent; mais un accueil aimable, un mot poli d'excuse pour ne rien commander au jour d'hui, et un cordial au revoir sont une semaine qui porte toujours des fruits.

On obtient une colle très forte, très dure qui résiste à l'action de l'eau en faisant ramollir de la colle-forte dans de l'eau, puis en la faisant dissoudre à une douce chaleur dans de l'huile de lin. Cette colle a la consistance d'une gelée et convient pour coller toutes sortes d'objets.

On recommande pour l'affilage des outils d'humecter les pierres avec de l'acide carbolique.

La fermeture des magasins

Nous allons entrer dans la considération des moyens pratiques à employer pour arriver à obliger les marchands à fermer leurs magasins à une heure raisonnable.

Il n'y a, à vrai dire, que deux moyens: la persuasion et la coercition. Le premier a déjà été tenté, avec un succès relatif mais éphémère; il est à craindre que, cette fois encore, il ne donne pas un résultat complet et définitif. Cependant il ne faut pas le négliger, car il est indispensable de s'en servir pour faire adopter l'autre.

Nous avons déjà dit, dans un article précédent, que, dans un certain nombre de villes de la province d'Ontario et des Etats-Unis, les autorités municipales avaient, par mesure d'ordre et aussi par mesure d'humanité, réglementé la fermeture des magasins le soir. La nature coercitive de cette mesure vient mieux en effet à une réglementation municipale, vu qu'elle peut être demandée par une grande majorité des habitants dans une localité et n'être pas aussi appréciée dans la localité voisine. Comme depuis les temps où le couvre-feu ordonnait de fermer toutes les boutiques au coucher du soleil, les commerçants ont toujours joui (sauf les débitants de liqueurs) d'une liberté absolue à ce sujet, l'introduction d'une mesure restrictive de cette liberté ne peut se faire que graduellement et sous la forme d'"Option locale" qu'ont donnée à la législation prohibitive les partisans de l'abstinence totale.

Etant admis, en effet, qu'il est plus facile de mettre d'accord cent personnes que mille, il est évident qu'on fera plus facilement accepter une mesure de ce genre à une ville qu'à toute une province. Or, toute législation de ce genre pour être stable et fidèlement observée, doit être appuyée sur le consentement générale. Toute loi coercitive imposée par la force porte le trouble dans la société, appelle la résistance des uns et conduit les autres à chercher toutes sortes de moyens pour l'é luder.

Des prémisses que nous venons de poser, on doit conclure que la législation à intervenir doit être d'une nature locale; mais nous avouons que nous n'avons peu d'espoir de voir notre conseil de ville en prendre l'initiative. L'influence qui y domine n'est pas toujours celle des meilleurs intérêts des citoyens; et nous craindrions d'y voir se développer contre la mesure une opposition basée sur la conviction que la masse des électeurs n'en voudrait pas.

Il serait donc préférable dans notre opinion, de transporter la discussion dans une enceinte plus élevée et de faire adopter par la législature provinciale une loi qui ne serait applicable, d'abord, qu'à la cité de Montréal, mais dont les autres municipalités pourraient, par une résolution à cet effet, demander l'application à leur localité.

Pour se présenter ainsi devant