

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailliers
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL...

Echange reliant tous les services:

Montréal et Banlieue, \$2.50

ABONNEMENT: Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.

Union Postale, Frs. - 20.00 }

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Circulation amalgamée {
Le Prix Courant,
Le Journal des Marchands-Dé-
tailleurs,
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, 15 jours au moins avant la date d'expiration l'a-
bonnement 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 pay-
ables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement courr., suit

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, Vendredi, 29 Octobre, 1915.

Vol. XLVIII—No. 44

COMMERCE ET PHILANTHROPIE

Il y a environ soixante-quinze ans, dans l'une des
rues tortueuses de la rive gauche de la Seine, à Paris,
on voyait un petit magasin portant cette enseigne:
"Au Bon Marché. Magasin de Mercerie de la rue du
Bac." Le fonds de commerce de ce magasin consistait
en épingles et aiguilles, fil, boutons, etc.

En 1852, le propriétaire de ce modeste établissement
fit la rencontre d'un jeune homme, Aristide Bouci-
caut, récemment arrivé de province, mais qui avait dé-
jà fait preuve d'esprit d'entreprise et d'habileté, et il
en fit son associé.

La société ne dura pas longtemps cependant: au
bout de moins de cinq ans le premier associé, épouvanté
des innovations sur lesquelles Boucicaut insistait, ven-
dit sa part à celui-ci et se retira pour vivre de ses pe-
tites rentes, comme un bon bourgeois.

Devenu le maître absolu Boucicaut commença immé-
diatement à mettre ses idées et ses théories à exécu-
tion. Et celles-ci différaient en bien des points des
méthodes commerciales alors en honneur à Paris et
dans toute la France.

Le premier changement qu'il apporta dans son com-
merce fut de vendre toutes ses marchandises avec le
plus petit bénéfice possible, puis il établit un prix
fixe et marqua tous les articles qu'il avait à vendre en
chiffres connus et bien lisibles; il s'engagea aussi à re-
prendre toutes les marchandises qui avaient cessé de
donner satisfaction et à rembourser leur prix.

Ensuite il créa des rayons consacrés exclusivement
à la vente de certains articles, système qui étonna beau-
coup le public mais lui donna de grandes facilités
pour faire ses achats. Finalement il insista pour que
ses commis servissent la clientèle avec la plus grande
politesse et pour que tous les visiteurs fussent reçus
avec courtoisie.

Son commerce prospéra avec rapidité et, en 1869, la
première partie des immenses magasins du "Bon Mar-
ché" actuel fut érigée. On sait que ces magasins cou-
vrent une superficie de plus de 40,000 verges carrées.

Sous la première pierre que posa Mme Boucicaut,
dans un coffret de plomb, est un parchemin sur lequel
M. Boucicaut a écrit la phrase suivante:

"Je désire faire de cet établissement une organisa-
tion philanthropique qui, tout en me permettant d'être
utile à mes semblables, sera en même temps un témoi-
gnage de ma gratitude envers la Providence pour le
succès qui n'a jamais manqué de couronner mes ef-
forts."

Une fois installé dans son nouveau local M. Bouci-
caut put consacrer beaucoup de son temps à une tâche
qu'il avait à coeur d'accomplir depuis longtemps: l'a-
mélioration de la condition de ses employés. A cette
fin il commença à fonder la série des associations et
des sociétés philanthropiques qui ont assuré au Bon
Marché une place unique dans l'histoire des grands
établissements commerciaux.

Premièrement, convaincu que les hommes et les fem-
mes bien nourris et débarrassés, jusqu'à un certain
point, des soucis et des embarras financiers peuvent
rendre le maximum de services, il décida que chaque
employé recevrait de la maison son repas du midi.

Une grande cuisine fut montée et une salle à man-
ger pouvant recevoir 1,000 hôtes et éclairée par 80 fe-
nêtres, fut aménagée.

Le repas du midi se compose de soupe, viande (dont
on peut se faire servir deux fois), légumes, salade, des-
sert, vin ou bière.

Tous les employés qui logent dans la maison ont
droit à ce repas le dimanche comme les autres jours de
la semaine et si, pour raison de santé, une personne

La vente
du Tabac
à chiquer

CURRENCY

augmente continuellement—une preuve irré-
futable que le tabac est de bonne qualité.

Tous les marchands feront bien de ne pas
attendre à la dernière minute pour renouveler
leur stock.