

## A NOS LECTEURS



**T**OUS les ans, à pareille époque, nous offrons à nos lecteurs un numéro spécial en vue du commerce d'automne. Ces numéros spéciaux nous occasionnent et du travail et des dépenses supplémentaires. Mais, si nous nous imposons ce travail et ces dépenses, nous avons un double but : Être agréable et utile à ceux qui nous accordent leur patronage, et, en même temps, augmenter le nombre de ceux qui nous lisent et qui annoncent dans "LE PRIX COURANT".

Parmi nos abonnés il n'en est pas un seul qui ne sache que le prix de l'abonnement est inférieur au prix de coût des cinquante-deux numéros qu'ils reçoivent annuellement. Nous pouvons leur fournir à un prix au-dessous du coût des renseignements utiles, grâce au patronage de nos annonceurs.

Il est, par conséquent, facile de comprendre que plus nous aurons le patronage de ces annonceurs et plus nous serons en mesure d'améliorer davantage les différentes parties du "PRIX COURANT".

La partie des annonces n'est d'ailleurs pas la moins intéressante. Il arrive souvent des articles nouveaux sur le marché, il faut les connaître ; il est souvent offert des lots avantageux, il faut le savoir. Du reste, nos lecteurs savent qu'ils peuvent s'adresser à nos annonceurs en toute sécurité avec la même confiance que s'ils allaient eux-mêmes acheter leurs marchandises après examen aux magasins. L'insertion d'une annonce dans "LE PRIX COURANT" est un certificat d'honorabilité pour l'annonceur. Nous ne sollicitons pas et n'acceptons pas les annonces de maisons non responsables.

En présence des avantages que nous offrons à nos abonnés, nous nous croyons justifiables de leur demander leur coopération pour leur bien comme dans notre propre intérêt.

Nous leur demandons, quand ils écrivent à nos annonceurs, de mentionner qu'ils ont vu leur annonce dans "LE PRIX COURANT". Beaucoup le font sans doute et nous les en remercions. Souvent, cependant, il arrive qu'un de nos lecteurs, à la suite de la lecture d'une annonce, demande des prix, des catalogues, etc., et n'indique pas que c'est dans "LE PRIX COURANT" qu'il a puisé l'idée de s'adresser à l'annonceur. Nous prions donc nos lecteurs de ne plus omettre, par la suite, le nom du "PRIX COURANT" dans leur correspondance avec leurs fournisseurs. C'est à leur avantage comme au nôtre.

LA DIRECTION.