

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.

Bureau de Toronto: Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co.,
représentants.

Bureau de New-York: Tribune Bldg., William D. Ward, repré-
sentant.

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 paya-
bles à l'ordre de "Le Prix Courant".

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, Vendredi, 2 Juillet 1915.

Vol. XLVIII—No. 27

Voulez-vous Economiser Cinquante Pour Cent!!!

C'est par ces mots alléchants que débute une circu-
laire que nous avons sous les yeux et qui a pour but
d'inciter les consommateurs à se passer des commer-
çants.

La proposition n'est pas nouvelle; il y a longtemps
que les soi-disant "coopérateurs" nous ont rebattu les
oreilles de ces sornettes, qui trouvent toujours des du-
pes complaisants pour y croire, aussi ferme qu'aux dé-
clarations de la cartomancienne, de la sorcière ou du
"jeteu de sorts".

Mais celle-ci se distingue de ses devancières par l'ex-
agération exorbitante du "gain" ou de l'économie,
comme on voudra, qui est affirmé.

Toute personne au courant des affaires en général
et de l'alimentation en particulier, sait pertinemment
que, dans ce genre de commerce au moins, les "bénéfi-
ces bruts", n'atteignent "jamais" cinquante pour
cent, et que jamais même ils n'approchent de ce taux.

Il est donc inconcevable que quiconque, individu ou
groupe, si génial soit-il, puisse faire réaliser une éco-
nomie semblable, même en "coopérant" à l'oeil de tout
son temps, de tout son travail personnel et de celui de
ses commettants, et alors même qu'il prendrait à sa
propre charge tous les frais généraux.

Or, comme du texte même du prospectus, il ne s'a-
git pas d'une oeuvre aussi philanthropique, c'est-à-dire
d'un cadeau offert par qui que ce soit, l'impossibilité
de la proposition crève les yeux des moins clairvoy-
ants... pourvu, toutefois, qu'ils soient capables de deux
liards de réflexion.

* * *

Malheureusement, les gens susceptibles de réfléchir
et surtout ceux qui daignent en prendre le temps, sont
fort rares; tandis que les "naïfs" sont multitude, mê-

me parmi ceux que leurs fonctions ou leurs études sem-
bleraient mettre à l'abri de ces illusions dangereuses.

Notre caractère national nous porte à aimer les exa-
gérations et, dès qu'il semble qu'un fait ait quelque
fondement à sa base, on peut sans crainte le grossir ou-
trageusement, sûr que l'on est de trouver la foule prête
à tout gober.

Or, il est bien évident que le commerçant a pour but
de prendre un bénéfice sur ce qu'il vend — puisque
c'est là ce qui constitue son salaire, tout aussi légitime
que tout autre salaire — quoique ce but il ne l'atteigne
pas toujours.

Sur cet axiome et sur ce fait également certain que
quelques commerçants ont, "parfois" réalisé des béné-
fices excessifs, toute une légende s'est fondée.

"Les intermédiaires sont trop rapaces", nous ont
dit les uns. Hélas! pauvres "intermédiaires" si sou-
vent guettés par la faillite, quelle rapacité est la vôtre,
qui prétendez vivre de votre métier!

D'autres acceptent ce reproche de rapacité parce
qu'ils ont constaté par exemple, que des harengs, va-
lant une fraction de sou au moment où on les débar-
que, pouvaient être offerts à plusieurs sous la pièce,
saurés et transportés loin du lieu de pêche alors que de
multiples causes et intermédiaires en avaient augmenté
la valeur.

Tel est l'état d'esprit d'un trop grand nombre de nos
concitoyens.

Aussi, il s'en trouvera certainement pour absorber
goulûment l'appât qu'on leur tend en leur garantissant
"Une énorme économie d'argent". Le mot "kolossa-
le" nous eut paru tout à fait en situation; mais il n'est
pas, momentanément, en odeur de sainteté.

Monsieur le Marchand:

Si vous chiquez vous-même, nous n'avons pas à vous chanter les louanges du

Tabac à Chiquer CURRENCY

et si vous ne chiquez pas, les ventes énormes de cette marque vous en diront assez.