

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 35, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00

Canada et Etats-Unis..... 1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.]

Téléphone 2602.

MONTRÉAL, 30 SEPT. 1892

L'EXPOSITION.

Comme nous l'avons déjà dit, la semaine dernière, l'impression générale est que la récente exposition provinciale à Montréal n'a pas eu le succès que le public attendait.

Sans vouloir récriminer ni chercher si l'insuccès est dû à quelqu'un plutôt qu'à un autre, sans acrimonie et sans personnalités, nous voulons rechercher si on ne pourrait pas trouver moyen d'éviter un pareil échec à l'avenir.

Car, il ne faut pas se le dissimuler, une troisième exposition, l'année prochaine, si elle est faite sur les mêmes bases, réussira encore moins et aura un résultat désastreux, tant pour la compagnie que pour la cité de Montréal.

A Toronto, voilà une dizaine d'années que se tient une Exposition Industrielle annuelle dont le succès augmente d'une année à l'autre. Pourquoi n'en serait-il pas de même à Montréal? N'ayons pas honte de regarder comment font nos voisins qui réussissent là où nous échouons et de prendre des leçons de leur expérience.

L'association qui est chargée des expositions à Toronto, est composée de représentants des divers corps ou corporations civiques, commerciales et industrielles, les directeurs sont, par conséquent, des hommes influents dont on ne saurait suspecter le désintéressement, puisqu'il n'ont aucun bénéfice personnel à en retirer. Ils n'en sont que mieux écoutés lorsque, chacun dans sa sphère spéciale, ils parlent en faveur de leur exposition et suscitent partout des exposants.

Cet élément représentatif manque à notre organisation montréalaise, quoiqu'il fit partie du programme originaire, élaboré entre M. Stephenson et nous, qui a servi de base à la charte de la compagnie actuelle. Et c'est regrettable car on sent assez vivement circuler dans l'opinion publique l'idée que la compagnie actuelle d'abord pour faire des dividendes à ses actionnaires.

Plusieurs circonstances ont donné naissance à cette idée. Citons entre autres la brouille survenue entre le trésorier et le gérant l'année dernière, à propos de règlements de compte; citons également le fait que la compagnie vend les espaces aux exposants dans le Palais de Crystal au lieu de ne réclamer d'eux que leurs entrées.

Est-ce que cela dépend aussi de

la composition du bureau de direction, si l'on a laissé échapper un splendide moyen de reclame en faveur de l'exposition de cette année, moyen de reclame qui eût, assurément, décuplé, le nombre des visiteurs? Nous n'en savons rien. Mais il nous semble que l'on pourrait, à l'occasion du 250ème anniversaire de la fondation de Montréal, organiser une démonstration patriotique dont l'exposition eut été la pièce de résistance, et dont elle aurait eu le plus clair des bénéfices. L'exposition de Philadelphie, célébrant le centenaire de la déclaration d'indépendance des Etats-Unis, a emprunté une grande partie de son prestige à cette commémoration patriotique. En faisant de l'anniversaire en question la base, la raison d'être de l'exposition, on eût attiré ici, dix fois autant de monde et dix fois plus d'exposants. On paraît ne pas y avoir pensé.

Il est évident que le terrain de l'exposition est mal placé. Tout en haut de la côte qui sépare le versant du fleuve de celui de la rivière Jésus. On a peine à y accéder; le service des chars urbains ne peut s'y faire d'une manière satisfaisante. Tandis qu'à Toronto, l'exposition est en plaine, à quelque distance de la cité proprement dite, mais accessible par deux lignes de tramway, par bateaux à vapeur et par un beau chemin macadamisé pour les voitures, garni de trottoirs, pour les piétons. Nous aurions à peu de chose près, les mêmes avantages à Hochelaga ou à Maisonneuve.

Il faudrait étudier si l'absence de concours et par conséquent de récompenses soit substantielles, soit honorifiques, ne refroidit pas le zèle de quelques exposants dans l'industrie. Nous comprenons bien que les grands établissements industriels vont à l'exposition pour montrer leur produits au public et non pour y gagner un prix de \$25 à \$50.00; mais le petit industriel, le commençant, qui s'empresserait de préparer spécialement un ou deux articles auxquels il donnerait une attention particulière et un fini parfait, s'il savait seulement que ses dépenses d'expédition et d'assistance à l'exposition pourraient être couvertes par le prix à obtenir, n'a plus rien qui le stimule et sachant qu'il risque d'être écrasé par la concurrence du grand industriel, il reste chez lui.

On se demande aussi si la compagnie n'a pas donné trop d'importance dans son programme à la partie des amusements. Les amusements ont bien, il est vrai, le pouvoir d'attirer des visiteurs à l'exposition, mais ils ont aussi le désavantage de distraire ces visiteurs de l'objet spécial pour lequel on les attire; les spectateurs que l'on tient pendant des heures sur le champ de course, en arrière de l'exposition des instruments aratoires, sont de peu de profit pour les exposants. Notre opinion est que la compagnie eût obtenu de meilleurs résultats si elle eût dépensé en publicité et en prix une partie des sommes qui lui ont servi à faire concurrence aux parcs Sohmer et Mont Royal.

On a complètement négligé, croyons nous, d'organiser des excursions spéciales sur les chemins de fer et sur les bateaux à vapeur. C'est nous dira-t-on peut-être, l'affaire des compagnies de transport. Eh bien non, ce n'est pas exclusivement leur affaire et si les directeurs de l'exposition eussent pris l'initiative de l'organisation de ces excursions à bon marché, il y auraient trouvé une ample compensation pour leurs peines.

Nous nous contenterons, pour le moment, de ces quelques observations que nous offrons cordialement à la considération de la compagnie de l'Exposition, en nous mettant entièrement à sa disposition pour tout ce en quoi nous pourrions l'aider, sans lui demander plus de gratitude qu'elle n'en a montré jusqu'ici pour la part assez considérable que nous avons prise, gratuitement, à son organisation et à ses débuts.

EN SOCIÉTÉ

On a prétendu que dans les ménages les plus heureux l'un des époux seulement aime et l'autre se laisse aimer. Dans une autre sphère, cette alliance de l'actif et du passif, en action est également très fréquente. Dans nombre de sociétés, l'un des associés met toute son intelligence, toute son activité au service de la société, tandis que l'autre prend la vie à son aise et se contente de jouer du produit de l'industrie du premier.

Il est donc prudent, avant de contracter une société commerciale, d'y réfléchir avec soin et de ne s'y décider que si l'aide d'un associé est indispensable ou, tout au moins très-utile.

Un associé est indispensable lorsque le commerce ou l'industrie à exploiter comporte deux ou plusieurs départements distincts et différents, qu'un seul patron ne peut suffisamment surveiller et dans lesquels il n'est pas également versé.

Lorsque le commerce ou l'industrie possède deux branches, et que vous êtes versé dans l'une, vous pouvez avec avantage prendre un associé versé dans l'autre, pourvu qu'il réunisse les autres qualités nécessaires.

Lorsque l'un des associés connaît parfaitement l'affaire et qu'il apporte son expérience, son activité et ses talents, et que l'autre apporte le capital, l'un complétant l'autre, la société a des chances de fonctionner régulièrement et de réussir. Un bon comptable et un bon vendeur feront une société bien assortie, parceque chacun d'eux aura sa part spéciale et distincte dans la direction des affaires.

Lorsque l'industrie demande la présence de deux chefs, l'un à l'atelier, l'autre au comptoir, il vaut mieux, généralement mettre un associé à la tête de chaque département, que d'en confier un à un employé à salaire.

Mais prendre un associé ayant les mêmes connaissances et les mêmes aptitudes, travaillant dans

la même partie, sous prétexte qu'on ne peut tout faire par soi-même, c'est très imprudent et c'est très illogique. Il vaut mieux prendre un employé de plus, et ne garder que la direction supérieure et la surveillance pour soi; on évitera le risque d'avoir un associé paresseux, vivant du travail de l'autre; un associé arrogant ne voulant écouter ni conseils ni remontrances; un associé querelleur avec qui on serait toujours en chicane.

Deux associés doivent se compléter l'un par l'autre leurs caractères, leur expérience, leur talent doit emboîter l'un dans l'autre, de manière à former un tout complet et homogène qui ne se sépare pas au premier choc.

Mais qu'on se pénètre bien d'abord de cette idée; un associé est un autre soi-même, ayant sur les affaires le même contrôle, la même autorité. C'est un homme à qui vous donner le plus ample pouvoir de vous ruiner, s'il le veut. Il faut donc, avant de prendre un associé choisir un homme en l'honnêteté duquel on ait la plus grande confiance.

Quels que soient ses talents, ses capacités, son habileté, son intelligence, ses succès passés, ne prenez jamais un associé qui ait eu le moindre accroissement à sa réputation. Si vous vous défiez de lui continuellement, il n'y aura jamais accord entre vous et les affaires périliteront; si vous passez pardessus sa tare et que vous finissiez par l'oublier, il y a beaucoup à parier qu'il en profitera pour vous jouer un mauvais tour.

Notre conseil à tout commerçant est donc: Ne prenez un associé que si vos affaires exigent la présence physique de deux patrons, ou s'il vous manque une des conditions essentielles des affaires, que vous pouvez trouver dans un associé: l'expérience si elle vous manque et que vous ayez le capital; le capital si vous n'avez que l'expérience, ou bien la connaissance spéciale d'une branche de votre commerce ou industrie avec laquelle vous n'êtes pas aussi familier.

Mais avant de choisir votre associé ou d'accepter celui qui se présente, demandez-vous si vous avez assez de confiance en lui pour mettre votre fortune à sa discrétion, faites une enquête minutieuse sur sa réputation et son caractère, ne prenez pas un homme qui a eu déjà des démêlés avec la justice; ne prenez pas un homme irascible avec lequel vous seriez exposé à vous chicaner à chaque instant; ni un surnois qui gardera longtemps le souvenir du moindre grief, pour s'en venger à l'occasion; ni un homme entêté sur qui les meilleurs arguments n'ont pas de prise, ni un homme dépensier chez qui l'argent ne tient pas en place; ni un homme qui fréquente habituellement les viveurs; ni un joueur, ni un parieur aux courses.

Et dans le nombre restreint de candidats qui restent, choisissez un homme qui ait des principes religieux solides; quoique n'en faisant pas ostentation, ce qui dénoterait