

LE PRIX COURANT

Revue Hebdomadaire

COMMERCE, FINANCE, INDUSTRIE, PROPRIÉTÉ FONCIÈRE, ASSURANCE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES, (THE TRADES PUBLISHING CO'Y), 25 rue St-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement: Montréal et Banlieue, \$2.00; Canada et Etats-Unis, \$1.50; France et Union Postale, 15 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: LE PRIX COURANT, MONTRÉAL, CAN.

VOL. XXXII

VENDREDI, 26 JUILLET 1901

No 4

TRAITEZ BIEN LES PETITS

Le marchand ne prend pas toujours la même peine, le même soin que pour remplir la commande d'une grande personne. C'est une grave erreur que commet le marchand ou son commis de ne pas traiter l'enfant avec au moins autant d'égards que les parents.

L'enfant en commission est le représentant de celui ou celle qui l'envoie aux provisions, et il a droit à être traité comme celui qu'il représente. Ils sont cependant peu nombreux les marchands et leurs commis qui ne font pas passer les enfants les derniers, quand il y a plusieurs acheteurs au magasin.

L'argent qu'apporte l'enfant vaut celui de toute autre personne, son tour doit venir comme celui des autres clients et on doit user de la même prévenance envers lui qu'envers tout acheteur.

Il n'y a pas de raison pour parler d'une voix rude à un enfant: "Et toi, gamin, qu'est-ce que tu veux?" est une interpellation assez générale, mais l'intonation est souvent un peu forte et dénote parfois une certaine hauteur quand ce n'est pas un certain mépris.

Ce même marchand, cependant, qui rudoie l'enfant, est poli, empressé et, quelquefois peut-être, obséquieux vis-à-vis de sa clientèle masculine ou féminine. Pour quelle raison change-t-il du tout au tout quand il n'a affaire qu'à un enfant? Il aurait bien de la peine à l'expliquer lui-même.

Qu'il sache toutefois que l'enfant, s'il est bien traité, reviendra quand on l'enverra de nouveau en commission et qu'il passera tranquillement chez le voisin avec l'argent qu'on lui a confié s'il a eu peur de votre grosse voix ou si vous l'avez retenu trop longtemps chez vous en donnant une préférence de tour aux clients plus âgés. L'enfant n'aime pas qu'on l'empêche de jouer, rappelez-vous que c'est presque tou-

jours dans ses heures de récréation que la maman l'envoie en commission.

D'autres marchands aggravent leurs torts vis-à-vis de l'enfant en lui donnant des marchandises qu'ils se garderaient bien d'offrir aux parents s'ils venaient en personne.

Autant de passé, se dit-on, et la marchandise défraîchie ou pire s'en va avec l'enfant. Quelle erreur que celle du marchand qui en agit ainsi.

Est-ce qu'à la maison, ce n'est pas la maman qui reçoit, voit et emploie la marchandise?

Profiter de ce que j'envoie mon enfant pour me donner des rebuts, dit la mère, est le fait d'un marchand peu honnête. Et une fois qu'elle a prononcé ou pensé cette sentence, adieu la clientèle de la famille.

Combien différente et combien plus sensée est la façon de faire de cet épicier qui choisissait toujours ce qu'il avait de mieux, quand il avait à servir un enfant et ne le laissait jamais partir sans lui offrir un bonbon, un fruit, un biscuit ou quelque douceur.

Vous pouvez croire que l'enfant revenait toujours chez cet épicier et que les parents heureux de voir bien traiter leur enfant par lui n'avaient aucune velléité d'aller s'approvisionner ailleurs.

Traitez donc bien les petits si vous voulez que leurs parents se servent chez vous.

PERSONNEL

M. L. H. Hébert est parti pour la Pointe au Pic avec Mme Hébert, et s'est installé au Manoir Richelieu. Bonnes vacances!

Le *Ladies Home Journal* de Philadelphie pour le mois d'août contient une foule d'articles de lecture intéressante et profitable pour ses lectrices et lecteurs. La variété des sujets est grande: c'est un des bons numéros qu'il nous ait été donné d'admirer dans ces derniers temps.

Le *Ladies Home Journal* est une publication absolument recommandable pour les jeunes filles et femmes lisant l'anglais.

POUR REMPLACER LA GLACE

L'Union des Brasseurs allemands a offert deux prix pour l'invention d'un mélange réfrigérant qui permettrait aux patrons de cafés qui débitent la bière à pression d'air ou d'acide carbonique de la refroidir comme il convient sans avoir besoin d'employer de la glace. Ce mélange devra d'après notre confrère *Le Bulletin de l'Association belge des Inventeurs* satisfaire aux conditions suivantes:

1o Il ne devra pas contenir de substances nuisibles à la santé, ni capables de corroder les tuyaux ou serpentins qui refroidissent la bière;

2o Le mélange réfrigérant ne devra pas coûter plus de 50 pfennigs (12½c) pour une quantité produisant le même refroidissement que 100 livres de glace;

3o Il devra produire un abaissement de température suffisant pour que l'on puisse tirer la bière à 80 ou 90 C. Enfin, comme la consommation de bière varie d'un jour à l'autre, le fonctionnement de l'appareil réfrigérant devra se régler automatiquement en conséquence.

L'auteur de la meilleure solution du problème recevra un prix de 1,500 marks, et celui qui sera classé second un prix de 500 marks. L'inventeur qui sera primé aura le droit de vendre son mélange au commerce et de le faire breveter s'il le veut. Le mark vaut environ 25c monnaie canadienne.

Les solutions du problème, comportant des indications précises sur la composition du mélange réfrigérant et la construction de l'appareil avec son système de réglage, devront être adressées, sous enveloppe fermée portant une devise, au jury, par l'intermédiaire de M. F. Henrich, Neue Zeit, 68, Frankfurt a/Main, Allemagne. Le jury sera composé d'un chimiste, un directeur de café, un ingénieur-mécanicien expert et deux brasseurs.