

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 États-Unis..... 1.50
France.....fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIBÉ, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

Téléphone 2602.

MONTRÉAL, 21 OCTOBRE 1892

LA DEVANTURE

Les experts ne sont pas d'accord sur ce point: que doit contenir la vitrine à la devanture d'un magasin? Quelques-uns croient que tout ce qui est nouveau et attrayant devra attirer le public et lui donner l'idée d'entrer au magasin. D'autres prétendent que le meilleur système consiste à s'en tenir à son commerce et à ne rien exposer qui ne représente exactement ce qui se vend dans le magasin. Par exemple on peut placer un renard femelle avec une portée de petits renards dans la vitrine de la devanture d'un magasin de fourrures; mais, pour un magasin qui ne vendrait que des épingles à linge, disent les seconds experts, il vaudrait mieux représenter un renard de bois fait avec des épingles à linge.

Leur théorie est que le marchand ne doit pas laisser son client futur oublier un seul instant ce qu'on veut lui vendre; tandis que, d'après les autres, tout ce qui forcera les passants à s'arrêter devant la devanture, leur fera songer, indirectement, mais avec autant d'effet, à la nature du commerce qui se fait dans le magasin.

Dans la pratique, il semble que l'exposition des marchandises elles-mêmes soit la plus fréquente de ces expositions dans les vitrines—peut être parce que c'est la chose la plus facile des deux—Et cela se fait même lors que les marchandises par leur nature, ne sont pas du tout attrayantes, quoiqu'elles soient nécessaires.

Je me suis toujours demandé, cependant, pourquoi les entrepreneurs de pompes funèbres exposent ces marchandises dans la vitrine de leur boutique. Et ils le font invariablement, comme s'ils espéraient que les passants s'empresseraient d'acheter ses cercueils. Il semblerait pourtant que ce serait le cas, ou jamais, où l'on pourrait se dispenser d'exposer sa marchandise. Il suffirait d'une enseigne assez explicite pour indiquer la nature du commerce, et l'espace en avant du magasin pourrait être aménagé en salle de réception, ornée de fleurs et de bibelots artistiques. On ne pourrait pas, naturellement, cacher tout à fait les articles de si cruelle nécessité que ce commerce fournit, mais ne pourrait-on pas les exhiber un peu moins? Atténuer l'impression pénible que créent ces accessoires de la mort en ornant l'anti-

chambre de façon à les faire oublier autant que possible, serait, il nous semble plus avantageux.

La cour qui précède l'atelier du marbrier et arrangée comme un cimetière. C'est plus admissible car, pour ce qui concerne les monuments et les pierres tombales, le principal mérite est le contour artistique, qui joue là un rôle plus marqué que chez les marchands de cercueils. Le cercueil, après quelques heures d'usage, est destiné à ne plus jamais être vu, tandis que la pierre tombale ou le monument pourront être visités par les générations futures. Mais, même pour le marbrier, il semble que trois ou quatre échantillons de son travail devraient suffire et qu'il n'est pas nécessaire de forcer les passants et les voisins d'en face à ne voir devant eux que des emblèmes de la mort.

Il y a d'autres genres de commerce où l'exposition trop profuse des marchandises est une erreur. Voyez l'épicière et le marchand de provisions. On n'expose pas impunément au soleil, pendant l'été et même pendant la plus grande partie de l'année, les légumes verts ou le poisson frais. Et cependant je n'ai jamais vu un épicière, un marchand de poisson ou un boucher qui crût pouvoir faire son commerce sans exposer sur le trottoir, devant son magasin ou son étal, une profusion des marchandises les plus promptes à se détériorer. Vous y voyez les mêmes échantillons d'un jour à l'autre et, naturellement, ces échantillons se fanent, pourrissent ou s'éventent; mais c'est toujours ce qu'il y a de mieux qu'on expose. De deux choses, l'une; ou bien ils sont vendus, à la fin, à un client qui se trouve volé, ou bien on finit par les jeter aux ordures, après qu'ils ont rempli leur rôle d'annonces.

Qu'arriverait-il si un épicière disait à sa clientèle: "Je ne veux pas gaspiller mes meilleures marchandises en les exposant comme annonces; et vous ne voulez pas les acheter à moitié pourries ou fanées, après qu'elles ont passé quelques jours sur le trottoir. C'est pourquoi je suis décidé, désormais, à tenir nos marchandises en dedans du magasin, dans un endroit frais; et je vous annoncerai ce que j'ai à vendre au moyen d'affiches ou de gravures à transformation, pendues à la devanture? Est-ce que ce plan ne serait pas plus profitable? Ou bien la perte de clientèle qui en résulterait ferait-elle plus que contrebalancer l'économie de marchandises qui en résulterait? Il serait intéressant de connaître l'opinion d'un homme qui aurait fait l'essai des deux systèmes.

A propos d'enseignes et d'étalage, il est clair que tout ce qui est nouveauté et attraction, produit un bon résultat; mais chaque commerce et chaque commerçant a là-dessus ses propres idées qu'il suivra de préférence à toute règle absolue qu'on voudrait lui imposer.

(J. B. dans *Printer's Ink.*)

LA MARINE DES GRANDS LACS

Lorsque l'on trouve dans un relevé statistique ou ailleurs, dit le *Monetary Times*, les chiffres indiquant le tonnage de la marine marchande des États-Unis, on ignore généralement quelle proportion tiennent dans ces chiffres les navires qui sillonnent en tous sens la chaîne des grands lacs d'eau douce de l'Amérique du Nord, depuis le lac Supérieur jusqu'au lac Ontario. On serait probablement surpris d'apprendre que le tonnage de la marine des lacs est à peu près le quart du tonnage total de la république américaine. A la fin de novembre 1891, le tonnage total de toute la marine marchande des États-Unis, y compris les caboteurs, les bateaux des rivières et des lacs était de 4,684,759 tonneaux dont la marine des lacs fournit 1,154,870 tonneaux.

Ces chiffres sont fournis par le rapport sur le Commerce Intérieur, publié le 30 septembre 1892 par le chef du Bureau de la Statistique à Washington. L'auteur du Rapport fait une comparaison entre le nombre, la grandeur et la valeur des bateaux des lacs à différentes époques, pour faire ressortir l'augmentation énorme qui a eu lieu dans les dernières années dans les dimensions et dans le coût de cette marine de l'intérieur.

Il commence en 1849, époque à laquelle des vapeurs à aubes, à haute pression transportaient de Buffalo à Détroit et à l'Ouest, les voyageurs qui vont maintenant en chemin de fer, et des bricks et des goëlettes pittoresques naviguaient à la voile sur ces lacs où ils sont maintenant ignominieusement remorqués. A cette date, le tonnage était petit, comparativement à notre époque, car un vaisseau de 700 tonnes était alors un grand navire. Il y avait alors 60,562 tonneaux en bateaux à vapeur et 101,080 en voiliers. En 1862, les vapeurs étaient au nombre de 350, jaugeant 125,620 tonneaux et les voiliers du nombre de 1152, jaugeant 257,690 tonneaux.

En 1886, nous trouvons ce qu'on appelle la flotte commerciale des lacs (probablement pour la distinguer de la flotte de pêche, des chalands à gravois, etc.) nombrant 1,996 navires jaugeant 634,625 tonneaux et ayant coûté \$30,597,000. Cette flotte commerciale avait atteint, à la fin de l'année dernière les chiffres de 2,125 navires jaugeant 870,980 tonneaux et ayant coûté \$57,054,000, tandis que le tonnage total des lacs était, comme nous l'avons dit plus haut, de 1,154,870 tonneaux, en y comprenant les bateaux de toute sortes et de tous les trafics. Le coût par tonneau a considérablement augmenté aussi, sans doute parce que le fer et l'acier entrent plus qu'auparavant dans les constructions navales.

Tonnage des lacs et coût:

Années	Nombre	Tonnage	Coût par tonneau
1849	161,832	\$46 58
1862	1,502	383,319	30.81

1886	1,997	634,625	48.21
1891	2,126	870,981	65.50

Un autre fait significatif qui montre avec quelle rapidité le tonnage à vapeur, en particulier, a augmenté, c'est que la valeur des bateaux à vapeur sur les lacs, en 1886 était de \$22,047,200, tandis qu'elle était, en 1891, de \$49,543,750. Les besoins des mines de fer et de cuivre du lac Supérieur, non moins ceux du commerce de grains des ports du lac Michigan, ont amené une augmentation constante dans les dimensions et dans la vitesse des vapeurs, ainsi que dans la profondeur des chenaux et des ports qui ont été creusés à 20 pieds.

La construction des bateaux à vapeur sur les grands lacs depuis cinq ans dépasse celle de toutes les autres parties des États-Unis de 69,910 tonneaux. Il y a sur les lacs 272 vapeurs qui jaugeant de 1,000 à 2,500 tonneaux chacun et qui jaugeant ensemble 439,787 tonneaux sur les côtes de la mer et sur les rivières, il n'y a que 207 vapeurs de cette classe, jaugeant ensemble 308,694 tonneaux, soit un excédant en faveur de la marine des lacs de 65 vapeurs et de 131,093 tonneaux. La moyenne du tonnage des vapeurs des lacs est de 349 tonneaux, et la moyenne du tonnage et des vapeurs des côtes de l'océan est de 169 tonneaux. Un tableau fera mieux comprendre l'évolution de la voile à la vapeur accomplie en cinq ans sur les lacs:

Années.	Voiliers.		Vapeurs.	
	Nav.	Tonneaux	Nav.	Tonneaux
1886	1,060	309,767	937	324,885
1891	888	310,393	1,237	560,388

Pour montrer l'augmentation des dimensions et du coût des vapeurs, on démontre que le 1er décembre 1891 il y avait 89 navires en acier représentant 127,624 tonneaux et coûtant \$14,502,500. Tous, sauf dix-neuf, sont des vapeurs et la valeur moyenne de chacun dépasse \$190,000, quelques-uns de ces vapeurs portent 2,500 tonneaux de chargement et font 17 milles à l'heure. Quarante-cinq nouveaux navires devaient être prêts pour la saison de 1892; dont quarante-deux vapeurs et trente-deux en acier. On les évalue à \$4,896,000.

On estime que 20,000 de tonnes de fret passent chaque année la traverse du Four à Chaux, dans la rivière du Détroit. Il paraît que pendant l'année 1890, 3,500 navires canadiens d'un tonnage total de 350,000 tonneaux ont passé par cette rivière.

Il n'est pas nécessaire de donner tous les chiffres du rapport sur ce sujet; nous pouvons simplement dire ceci que le tonnage passant par la rivière du Détroit est trois fois plus considérable que celui qui passe par le canal de Suez; 21,684,000 tonneaux pour la première et 6,890,084 pour le second, en 1890. Voici un relevé du fret qui a passé la rivière du Détroit depuis dix ans:

Années	Nombre	Tonnage enregistré
1881	35,888
1882	35,199
1883	40,385
1884	38,742
1885	34,921