

pièce. L'on donnera l'instruction de s'en servir aux dits bureaux".

La réaction de cette réclame n'est-elle pas parfaite? L'éloge enthousiaste des avantages du produit recommandé, le mode d'emploi clairement expliqué, le prix, les attestations les plus hautes et pour terminer les marques que doit exiger le public afin de déjouer les contre-facteurs, rien n'est omis.

Mais c'est seulement au XVIII^e siècle que l'affichage a pris de l'extension dans nos villes; à la suite des opérations financières de Law, on recourut aux affiches pour instruire le public du mouvement des affaires; les commerçants comprirent alors le parti qu'ils pouvaient tirer de l'affiche et tous se mirent à afficher leurs marchandises avec une telle ardeur que l'on dû réglementer en 1771 l'emploi de l'affichage ainsi que le métier d'afficheur: "Ils sont quarante, comme à l'Académie, disait irrévérencieusement Mercier dans son "Tableau de Paris", et pour une plus grande similitude, aucun afficheur ne peut être reçu s'il ne sait lire et écrire. On dispense l'afficheur de tout autre talent, ainsi qu'il arrive dans l'illustre compagnie."

Le prospectus n'était pas davantage inconnu des anciens et l'on cite une sorte de réclame rédigée par le poète latin Martial pour figurer sur un prospectus destiné à annoncer au lecteur le lieu où se vendent les livres de l'auteur.

Il va de soi que la Publicité commerciale dans les journaux est de création relativement récente, mais il est intéressant de remarquer que cette publicité a fait son apparition en même temps que la Publicité politique, car toutes deux ont le même père, l'illustre médecin Théophraste Renaudot; ce hardi novateur, après avoir fondé son "Bureau d'adresses et de rencontre", centre d'informations et de Publicité, où chacun pouvait se procurer l'adresse dont il avait besoin et tel autre renseignement de même nature, comprit bien vite qu'il fallait porter directement au public, à domicile, les offres et les demandes de ses clients; et dans ce but, il publia une "Feuille du bureau d'adresses" dont le premier numéro parut le 1^{er} septembre 1633; cette feuille n'était autre chose que la reproduction presque intégrale des registres du "Bureau d'adresses".

Voulez-vous savoir ce qu'on lisait dans ces Petites Affiches d'autrefois?

"Ce sont des terres et des maisons à vendre ou à louer, des offices et des meubles à vendre, des demandes de maisons à louer, etc..." On offre de donner l'invention de nourrir quantité de volailles à peu de frais, on demande un homme qui sache mettre du corail en oeuvre, on demande à emprunter de l'argent sur bonnes assurances, on propose de céder pour 48 livres un atlas de Henricus Hondius, etc., etc..."

L'exemple de Renaudot fut suivi par Colletet "le poète crotté" qui fit paraître en 1676 le "Journal des avis et des affaires de Paris". Ce journal offrait cette particularité remarquable et dont il n'y a pas d'exemple antérieur que les deux dernières pages étaient occupées par des annonces rangées sous une rubrique spéciale et imprimées en caractères différents de ceux du journal.

Je n'ai certes pas la prétention d'avoir tracé, dans le rapide aperçu qui précède, l'historique même incomplet de la Publicité; cette digression m'a paru cependant nécessaire pour vous indiquer à grands traits les sources anciennes où la Publicité a puisé la plupart des moyens qu'elle met en oeuvre. Comme nous le verrons, l'imagination et l'ingéniosité des spécialistes aidés par les observations des psychologues ont pu modifier les primitifs procédés de réclame, mais sans y apporter toutefois des changements fondamentaux.

Comment expliquer dès lors cette pré-vention que beaucoup de bons esprits manifestent encore à l'égard de la Publicité? Simplement par la conviction ancrée dans leur cerveau que le produit de bonne fabrication doit trouver un écoulement assuré par le fait seul qu'il est offert au public dans les magasins du détaillant, sans que l'industriel ait besoin pour cela de recourir à la réclame, comme ils le disent, en attribuant à ce mot de réclame le sens le plus méprisant.

Ils en concluent qu'il est bien préférable de consacrer à l'amélioration de la qualité des produits, au perfectionnement du matériel et de l'outillage les sommes qu'exigerait la Publicité.

Et pour vous convaincre que c'est bien là le raisonnement de ceux qui demeurent réfractaires à l'emploi de la Publicité, je n'ai qu'à vous lire "l'avis important" imprimé en deux langues sur cette mince feuille de papier avec laquelle une grande maison de parfumerie enveloppe chacun de ses produits. Cet avis n'est tombé sous les yeux ces jours-ci et j'ai admiré cette nécessité de la Publicité.

S'il était nécessaire d'apporter des preuves à l'appui de ces éloquentes paroles, il suffirait de constater les résultats merveilleux obtenus par les producteurs qui n'ont pas hésité à engager des frais parfois considérables pour le lancement de leur marque ou pour le développement de la vente d'un objet déjà connu, à la condition toutefois que la marchandise offerte au Public soit de bonne qualité et d'un usage courant.

Le bon sens indique qu'il est impossible, même au prix d'une grosse dépense de Publicité, de former une clientèle étendue et durable pour un produit défectueux ou d'un champ limité. "La Publicité, dit encore M. Vergne, ne crée pas la valeur de la marchandise, mais elle crée la demande de cette marchandise, et si la valeur existe, elle crée la confiance."

C'est donc une erreur grossière de penser, comme le font certains, qu'il est inutile pour une bonne maison de faire de la Publicité.

(à suivre)

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

LE NORD-OUEST CANADIEN.

Règlements concernant les Homesteads

Toute section de nombre pair des terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, excepté 8 et 26, non réservée pour les homesteads ou réservée pour fournir des lots à bois pour les colons ou dans tout autre but, pourra être prise comme homestead par tout chef de famille ou par tout individu mâle âgé de plus de dix-huit ans, jusqu'à une étendue de un quart de section de 160 acres, plus ou moins.

Entrée : L'entrée doit être faite personnellement, au bureau local des Terres, pour le district où se trouve le terrain à prendre. \$10.00 seront chargés pour cette entrée.

Devoirs du Colon : Un colon auquel on accorde une entrée pour un homestead, est obligé, par l'Acte des Terres du Dominion et ses amendements, de remplir les conditions s'y rapportant, de l'une des manières suivantes :

(1) Résider au moins six mois sur le homestead et la mise en culture de celui-ci, chaque année, pendant trois ans. La coutume est d'exiger qu'un colon mette quinze acres en culture; mais s'il le préfère, il peut remplacer cela par du bétail. Vingt têtes de bétail étant sa propriété réelle, avec des constructions pour les abriter, seront acceptées au lieu de la culture.

(2) Si le père (ou la mère, au cas où le père serait mort) ou toute personne qui est éligible pour faire une entrée de homestead, d'après la teneur de cet acte, réside sur une ferme dans le voisinage du terrain pris comme homestead par la dite personne, les conditions de cet acte, quant au lieu de résidence avant d'obtenir la patente, peuvent être satisfaites par toute personne résidant avec le père ou la mère.

(3) Si le colon a sa résidence permanente sur la ferme qu'il possède dans le voisinage de son homestead, les conditions de cet Acte, quant à la résidence, peuvent être satisfaites par toute personne résidant avec le père ou la mère.

(3) Si le colon a sa résidence permanente sur la ferme qu'il possède dans le voisinage de son homestead, les conditions de cet Acte, quant à la résidence, peuvent être satisfaites par le fait de résidence sur la dite ferme.

La Demande de Lettres Patentes devra être faite au bout de trois ans à l'agent local, au sous-agent ou à l'inspecteur des homesteads. Avant de demander des lettres patentes, le colon devra donner un avis de six mois, par écrit, au Commissaire des Terres du Dominion, à Ottawa, de son intention de ce faire.

Renseignements : Les immigrants nouvellement arrivés recevront au bureau de l'Immigration, à Winnipeg, ou dans tout Bureau des Terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, des renseignements concernant les terres libres ou, des officiers en charge, avis et assistance gratuits pour obtenir les terres qui leur conviennent.

W. W. CORY, Député Ministre de l'Intérieur.