

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
(The Trades Publishing Co.)
25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL
TELEPHONE BELL MAIN 2547

| | | |
|------------|-------------------------------|---------|
| ABONNEMENT | MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.00 | PAR AN. |
| | CANADA ET ETATS-UNIS - 1.50 | |
| | UNION POSTALE - - Frs 15.00 | |

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir de tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable au pair à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de "LE PRIX COURANT".

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements. Adressez toutes communications simplement comme suit

LE PRIX COURANT, Montréal.

EMPLOYE OU PATRON ?

Deux hommes qui ont réussi à un degré marqué dans leur sphère respective discutait la question de savoir si pour un jeune homme qui songe à l'avenir, il ne vaut pas mieux que son but soit de devenir son propre patron aussitôt que l'occasion s'en présentera, ou s'il n'est pas préférable pour lui de s'atteler au travail pour faire son chemin comme employé supérieur. Tous deux étaient bien dans la situation voulue pour discuter la question à des points de vue différents, car l'un a chaussé ses propres souliers et a fait son chemin et l'autre comme employé est arrivé au degré supérieur de l'échelle. Tous deux cependant sont tombés d'accord sur ce point que le véritable objet que doit avoir en vue le jeune homme est, si rien ne l'en empêche, de s'établir pour son propre compte.

Le premier des deux qui est son propre patron est manufacturier. Il a travaillé durant quelques années à un faible salaire, mais fatigué de travailler pour autrui, il a ouvert un petit atelier à son propre compte. Pendant quelque temps il a trouvé la situation difficile à soutenir mais il a travaillé à s'établir sur des bases solides et après quelques années d'un dur labeur il est arrivé à gagner beaucoup plus d'argent qu'il n'aurait pu le faire comme employé même à un salaire élevé. Il eut la satisfaction de travailler pour lui-même au lieu de travailler pour d'autres.

Le second qui est gérant d'une vaste entreprise est d'avis que la plupart des hommes demeurant employés ont choisi la voie la plus sûre, car un grand nombre de ceux qui se lancent dans les affaires pour leur propre compte sont arrivés à la faillite; mais il admet qu'il préfère être son propre patron.

Les deux ont des fils qui font actuellement leurs études et ils déclarent que le meilleur conseil qu'ils leur donneront est de leur recommander de s'établir pour leur propre compte quand ils

auront acquis une expérience suffisante et pratique des affaires.

Le but de tout employé bien doué devrait être de s'établir quand, avec l'expérience acquise au service des autres, il a su économiser le capital indispensable pour son premier établissement.

LA QUESTION DES PRIMES

L'offre de primes dans le but d'aider à effectuer des ventes de marchandises, dit le "New York Commercial," est arrivée à sa fin logique auprès des marchands de détail du pays et une protestation éclatante est venue de l'Association Nationale des Epiciers de Détail. Le système est oppressif, comme elle le dit dans sa plainte. Et les épiciers se sont mis à l'oeuvre pour s'en affranchir et, si on peut dire, pour refaire l'éducation du public dans l'ancienne et bonne voie d'attendre la valeur de son argent pour valeur reçue, pas plus, pas moins. Il en est grand temps.

Pour mettre en faveur les aliments pour le déjeuner, "comme on les appelle, la remise de primes aux clients a été poussée à un tel excès que les détailliers savent difficilement s'ils vendent de la porcelaine, des meubles de chambre à coucher, des instruments agricoles ou la substance nutritive et mystérieuse qui enrichit le sang, développe le cerveau et durcit les muscles. Ils croyaient qu'ils vendaient des aliments pour le déjeuner. Ils ont commencé avec cette sorte de marchandise, mais les gens à primes ont graduellement transporté le champ des opérations dans le territoire dans le magasin général à départements. L'Association Nationale des Epiciers de Détail a en conséquence porté la question dans une convention tenue avec les manufacturiers des composés de céréales et on espère que le système sera judicieusement amendé ou totalement aboli.

Pourquoi pas? N'est-ce pas assez que le consommateur soit instruit des mérites des marchandises — grâce aux mé-

rites de publicité de préférence les journaux — et que les marchandises soient vendues sur leurs propres mérites, sans recourir à une tentation ridicule sous forme de prix divers? L'habitude des primes est très fascinatrice, mais il y a des signes qu'elle a survécu à son utilité. Retournons d'une manière plus ferme à la vieille devise du commerce: Bonnes marchandises et pleine valeur pour l'argent.

UNE ANTITOXINE DE LA NONCHALANCE

par Hugo Erichsen.

Si les expériences relatées récemment dans un numéro du "Muenchener Medizinische Wochenschrift," donnent des résultats probants, la fatigue et l'épuisement des forces seront choses du passé. Pour chasser le besoin de dormir, il sera simplement nécessaire de boire une antitoxine (une substance qui neutralise un poison), qui redonne de la vigueur, si exténué que l'on soit. Dès lors, on ne saura plus ce que c'est qu'un agent de police somnolent, et la vitesse des messagers ne sera comparable qu'à celle du Mercure ailé lui-même. Les femmes qui aiment à parler pourront se livrer sans retenue à leur goût pour le bavardage, et raviver l'intérêt pour leurs victimes, qui commençait à languir, au moyen d'une injection hypodermique du nouveau stimulant. Les employés de manufacturiers et de bureaux déploieront une grande activité, lorsque l'inspecteur vigilant fera sa tournée, armé d'une seringue remplie du nouveau sérum, ainsi appelé à cause des éléments liquides du sang qui le forment.

En vérité, quand y pense, les applications de cette découverte merveilleuse seraient presque sans limite. Les chevaux de course, ranimés par l'antitoxine, seraient sûrs de gagner, les armées pourraient accomplir des marches forcées pour changer une défaite en victoire, et les fidèles ne s'endormiraient pas à l'église pendant un sermon aride.