

# Commerce, Finance, Industrie

VOL. XXXIII

VENDREDI, 21 MARS 1902

No 12

## LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES (*The Trades Publishing Co.*), au No 25 rue St-Gabriel, Montréal.

Téléphone Bell - Main 2547  
Boîte de Poste - - - 917

### PRIX DE L'ABONNEMENT :

Montréal et Banlieue - \$2.00  
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 tels avis.

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

Adresser toutes communications simplement comme suit :

**Le Prix Courant, Montréal.**

## UNE EXPOSITION

Pour les petites industries domestiques

Voilà un sujet que nous avons traité bien des fois ; on nous prie cependant d'y revenir. Nous savions que le commerce prenait et prend toujours un très vif intérêt à cette question ; le haut commerce nous en donne aujourd'hui une preuve nouvelle. Il ne s'agit aujourd'hui de rien moins que d'aider la petite industrie en chambre par des achats et des commandes quand la petite industrie voudra se révéler.

Pour qu'elle se révèle et pour que le commerce de gros puisse juger de ce qu'elle est capable de faire et de produire, la petite industrie a besoin d'aide. Elle ne peut faire elle-même les frais d'une exposition, si modeste soit-elle au point de vue de l'attrait extérieur.

Cependant, c'est une exposition qui, mieux que toute autre chose, remplirait le but. C'est l'avis du commerce et c'est aussi le nôtre.

Il y a, à Montréal, deux chambres de Commerce, l'une anglaise, l'autre canadienne française, il semble naturel qu'elles devraient s'approprier cette idée d'une exposition exclusivement réservée au travail ouvrier, au travail du foyer domestique.

Nous ne répèterons pas ici ce que nous disions il y a quelques semaines, au sujet des avantages qui découleraient pour l'ouvrier et pour le commerçant, de créer réellement cette petite industrie qui n'est encore qu'à l'état d'ébanche. Ceux qui ont bien voulu nous lire savent combien il serait désirable, au point de vue social, que, pendant l'hiver, il n'y ait pas des milliers d'oisifs involontaires vivant tant bien que mal durant la mauvaise saison des économies réalisées à grand peine sur les maigres salaires d'une courte période de travail.

Or, beaucoup d'ouvriers ignorent souvent comment ils pourraient sortir de la mauvaise impasse que leur crée le chômage forcé ; peu savent qu'ils ont quelquefois, en de-

hors de leur métier habituel, les moyens propres à leur procurer un travail rémunérateur.

Il faut quelquefois peu de chose pour amener l'aisance dans un foyer au lieu de la gêne existante.

Un commerçant de gros nous racontait ce fait qu'un ouvrier arrivé au Canada, s'y trouvait complètement dénué de ressources ; il avait frappé en vain à diverses portes pour trouver du travail et commençait à se lamenter fort quand l'idée lui vint de fabriquer une targette pour châssis comme il en faisait dans la maison européenne qu'il avait abandonnée pour venir au Canada. Il part immédiatement pour montrer ce qu'il était capable de faire, mais au lieu de s'adresser aux patrons des ateliers où il avait vainement demandé du travail, il va directement au commerce de gros.

Dans la maison où il se présente, sur la rue St Paul, la conversation s'engage avec le marchand de fer en gros, le seul qu'il ait eu besoin de voir. C'est vous-même qui avez fabriqué cette targette ?—C'est moi.—Quel est votre prix ?—Tant.—Combien pouvez-vous m'en livrer par mois ? Je n'ai ni argent, ni matière première.—On va vous donner de l'argent et la matière première ; mettez-vous à l'œuvre et fabriquez autant que vous pourrez.

Le pauvre diable n'en pouvait croire ses oreilles. C'était un travailleur, un débrouillard ; il est mort aujourd'hui, mais il a laissé à ses héritiers une assez jolie fortune honorablement gagnée. Il n'a pas fait que des targettes, mais c'est à une simple targette cependant qu'il a dû de pouvoir s'établir pour prospérer ensuite.

Ils sont nombreux, les ouvriers ignorés, qui pourraient, comme cet homme, trouver des commandes importantes, suffisamment importantes pour le début d'un établissement, s'ils rencontraient le commerçant en mesure d'apprécier leur travail.

Combien d'ouvriers ont aussi des