

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

du Commerce, de la Finance, de l'Industrie, de la Propriété foncière et des Assurances.

Bureau: No. 82, rue Saint-Gabriel, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an \$2.00
Canada et Etats-Unis 1.50
France fr. 12.50

Publié par

LA SOCIÉTÉ DE PUBLICATION COMMERCIALE,
J. MONIER, Directeur.

Représenté en France par:

LES COMPTOIRS COMMERCIAUX FRANÇAIS
58 rue des Petites Écuries, Paris.

MONTREAL, 9 AOUT 1889.

ACTUALITES

La hausse sur l'antimoine, qui vaut actuellement 15c la livre, a décidé les propriétaires de la mine de Ham Sud, près de la station de Québec Central, à mettre leur mine en exploitation. Le minerai qu'elle produit est, dit-on, très riche.

Notre ami M. J. A. Christin de St Jovite, nous fait parvenir une feuille de tabac qui, toute séchée et plissée qu'elle nous est parvenue mesure deux pied et demi de longueur par dix-huit pouces de largeur. Si c'est la moyenne des feuilles de sa plantation, nous le félicitons sincèrement et nous félicitons les colons de St Jovite dont les terres donnent de telles récoltes.

Une assemblée spéciale de l'Association canadienne des fabricants de conserves a été tenue la semaine dernière à l'hôtel Walker, Toronto. Après une discussion assez longue sur les règlements et quelques amendements à la constitution de l'association, on s'occupa de la révision des prix. Les principaux changements résolus sont: Tomates \$1.05 (hausse de 5c), citrouilles \$1.00, pommes (boîtes de 3 livres) de 85 à 90c.

Nous devons mettre nos lecteurs en garde contre les sardines à l'huile qui sont fabriquées sur la côte, à la frontière, entre le Nouveau-Brunswick et l'état du Maine. Ces sardines ne sont que de petits harengs; l'huile dont on se sert est de l'huile de coton; mais les boîtes sont estampées en français "sardines à l'huile." Il y a probablement là une infraction à la loi sur les marques de commerce, que nous signalons à l'attention du gouvernement.

Par décret du président de la République Française les marchandises étrangères introduites aux îles Saint-Pierre et Miquelon qui sont taxées par le décret du 30 août 1877 à un tarif de 2 p. c. ad valorem supporteront un droit d'entrée supplémentaire de 2 p. c. Les embarcations dites "Dories" supporteront en outre des droits ad valorem un droit fixe de 5 francs.

Il est impossible à un marchand, par un seul effort, de changer une saison tranquille en une saison active, mais il peut toujours, en employant les moyens indiqués par l'expérience, attirer à son magasin un bon courant d'affaires et accaparer la majeure partie du commerce qui se fait. Le meilleur moyen pour y arriver est d'annoncer dans les journaux que reçoit sa

clientèle, les marchandises les plus attrayantes de son magasin; les spécialités de la saison, les articles qu'il peut vendre à un bon marché exceptionnel, etc. Ces annonces doivent être présentées de manière à frapper l'œil du client, lorsqu'il lit son journal et à faire naître en lui le désir d'acheter. En mort-saison, les acheteurs sont beaucoup plus électriques; ils sortent plus facilement de leur itinéraire habituel et passeront devant leur magasin accoutumé, qui n'annonce pas, pour aller voir les nouveautés, les spécialités et les bas prix de celui qui annonce. Et l'annonceur aura ainsi constamment des clients au magasin, son stock continuera à s'écouler, quand les autres prendront la poussière sur les rayons de ses voisins et, quand la saison active arrivera, un bon nombre de ces clients d'occasion reviendront le voir, s'ils ont été bien servis.

QUESTION DE CIRCULATION.

Notre sympathique confrère, le *Moniteur du Commerce* cherche depuis quelque temps à se recruter des agents d'abonnements parmi les voyageurs de commerce. Il offre à celui de ces Messieurs qui lui apportera le plus d'abonnements payés d'ici au 1er janvier prochain, une belle montre en or.

Mais il n'aime pas que d'autres que les voyageurs de commerce se mêlent de ses affaires. Le gérant de la succursale de la Banque Jacques-Cartier à Fraserville a dû probablement lui marcher sur les cors, car il est de bien mauvaise humeur contre lui.

Nous ignorons, au juste, de quelle offense s'est rendu coupable M. Pellant, que tout le monde connaît pour un gentilhomme, un homme d'affaires et un banquier distingué; il est à présumer pourtant qu'il ne travaille pas à gagner la montre en or promise par le *Moniteur*; mais est-ce donc un crime que de ne pas être un admirateur enthousiaste du confrère et, par exemple, de lui préférer le PRIX COURANT qui donne deux fois plus de matières intéressantes et dont les renseignements sont plus variés et plus exacts?

Nous n'avons pas d'avis à donner au propriétaire du *Moniteur* qui fait ses affaires comme il l'entend, mais il nous semble que cette promesse d'une montre en or, d'un côté, ces menaces de l'autre, n'indiquent pas chez lui une satisfaction parfaite au sujet de sa circulation.

Pourquoi donc montrer cela au dehors? De notre temps, on ne mène plus les gens comme des enfants. En leur montrant un baton de sucre d'orge d'une main et le fouet de l'autre. Le *Moniteur* a un concurrent, qu'il soutienne la concurrence comme un homme, en améliorant son journal, car tout obéit à la loi du "survival of the fittest," c'est le meilleur des deux qui l'emportera, et s'il perd des abonnés pendant que le PRIX COURANT en gagne, c'est que, dans l'opinion des marchands, le PRIX COURANT est supérieur au *Moniteur*.

LA CANADIENNE

Le décès récent de M. F. N. Belcourt le gérant et on peut bien le dire, le fondateur de l'Assurance "La Canadienne, laissait cette ins-

titution sans chef sans direction, sans tête, car les Membres du Conseil d'Administration, tous excellents hommes d'affaires et ayant une connaissance théorique très étendue de l'Assurance sur la vie, n'en avaient pas cette expérience pratique que possédait le regretté M. Belcourt.

Aussi avons-nous suivi avec sollicitude les négociations qui ont suivi avec différentes personnes et sommes-nous heureux d'annoncer aujourd'hui que le conseil d'Administration s'est assuré les services comme gérant de M. P. Garon ex-inspecteur de la New York Life et comme secrétaire, de M. F. L. Michaud, dont l'expérience est connue et appréciée de tout le monde. Nous apprenons aussi avec plaisir que, avec ses nouveaux officiers, le Conseil d'Administration a l'intention de pousser les affaires avec vigueur et de faire comprendre à nos compatriotes tous les avantages de l'Assurance sur la vie.

Comme spécimen de la "méthode d'affaires" de la Canadienne, nous signalerons en passant le fait que M. Ephrem Lapierre dont l'épouse assurée pour \$1000 est décédée le 20 juillet, a fourni les pauvres du décès mercredi, le 7 août et le même jour, 7 août quelques minutes après avoir établi sa réclamation, il recevait son chèque de \$1000.

LE PIQUE-NIQUE DES ÉPICIERIERS

Mercredi, le 7 août courant, l'Association des épiciers détailliers de Montréal faisait son neuvième pique-nique annuel, auquel elle nous faisait gracieusement l'honneur de nous inviter.

Le lieu choisi, Otterburn Park, était charmant, la température splendide, et la foule joyeuse des épiciers et de leurs amis, venus en famille avec les femmes, les sœurs, les tantés, les enfants et peut-être même avec les belles-mères, a rempli magnifiquement la partie la plus importante du programme de la journée, qui était de bien s'amuser.

Des jeux, des courses, un programme très varié de danses, occupèrent les jeunes gens et aussi pas mal de gens plus âgés. Divers cadeaux avaient été faits à l'association pour être donnés en prix aux vainqueurs; entre autres nous citerons la maison Corby (whiskey F.N.L.) qui avait donné, par son représentant, M. L. A. Wilson, une montre en or à être décernée à la meilleure et la plus belle valseuse.

Le PRIX COURANT, stimulé par ces exemples, avait offert une caisse de vieux cognac, Emile Pouvert, 4 étoiles.

A midi, un lunch copieux et délicat fut servi au comité et aux invités par les soins du restaurateur bien connu, M. A. Joyce; quelques santés furent brièvement proposées et bues et on y répondit aussi brièvement. M. le président A. D. Fraser, porta d'abord la santé de la Reine, puis M. D. Desjardins, vice-président, proposa la santé des juges des concours, à laquelle répondirent MM. George Wait, B. Vallancourt et C. Langlois; à la santé du maire et des échevins de Montréal, proposée par M. Thomas Gauthier, répondirent Messieurs les échevins Rolland, Stevenson et Jeannotte; E. Euclide Mathieu,

répondit à celle des invités; M. J. Monier, du *Prix Courant*, et M. O. C. Bass, de la *Gazette*, à celle de la presse; M. H. Berthelot, à celle des dames; M. Euclide Mathieu proposa la santé des organisateurs et MM. A. D. Fraser, président de l'association, John Robertson, président du comité des jeux et M. Thomas Gauthier y répondirent; le tout se termina par le chant par M. l'échevin Stevenson, de la version française du vieux chant écossais *Auld Lang Syne* "aux jours du bon vieux temps."

En somme, cette journée a été très utilement employée à la récréation par des jeunes gens qui en avaient besoin, car en dehors de ces rares fêtes, l'épicier a bien peu d'occasion et bien peu le temps de prendre quelque distraction.

Nos félicitations les plus sincères aux organisateurs sur le succès qu'ils ont remporté.

LES VOYAGEURS DE COMMERCE

"Il fut un temps, dit un conférencier Américain, pendant la guerre civile, où les affaires semblaient se faire toutes seules et où n'importe qui pouvait voyager et prendre des ordres. Les salaires étaient élevés, les bénéfices considérables et les gens vivaient sur un grand pied. Quiconque pouvait écrire une lettre était assez instruit pour être mis sur la route et ceux d'entre nous qui se rappellent cette époque n'ont pas oublié que parmi la petite armée des voyageurs il y avait une grande proportion de jeunes gens qui semblaient ne voyager que pour leur santé. Après le changement qui survint dans la situation financière, la diminution des affaires, l'amoindrissement des profits, l'augmentation de la concurrence, il se fit un travail de sélection et les jeunes gens aux discours bruyants et à la cervelle étroite passèrent à l'arrière garde et finirent par sortir complètement des rangs des voyageurs de commerce. Aujourd'hui le voyageur de commerce est une reproduction fidèle de la moyenne des gens d'affaires, car il doit être homme d'affaires ou bien il n'a aucune chance de réussir.

Les voyageurs de commerce forment une classe spéciale, mais cependant c'est dans cette classe que nos négociants choisissent leurs associés et il y a peu de maisons aujourd'hui qui ne soient pas dirigées par des gens qui ont acquis leur expérience en voyageant pour le commerce. C'est la meilleure école qui puisse fournir à un homme les capacités nécessaires pour réussir comme marchand, s'il a en lui les dispositions requises. Il y a peu de maisons qui vendent à tous les acheteurs exactement au même prix et aux mêmes termes. A certains acheteurs on fera une légère concession et il y en a d'autres à qui on ne donnera pas le plus juste prix. Lorsque ces acheteurs viennent à la manufacture ou au magasin de gros, le patron décide s'il y a lieu ou non d'accorder une réduction et le vendeur se conduit en conséquence. Mais lorsque le voyageur est sur la route, c'est lui seul qui en décide. Il porte dans sa cervelle, de ville en ville, le jugement que doit rendre la maison. Il doit décider des crédits, des prix, des quantités que