LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 99, rue St-Jacques, 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.
F. E. FONTAINE, Gérant.Téléphone Bell, 2602.
Téléphone Fédéral 708.**Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.**

MONTRÉAL, 14 AOUT 1891

La fermeture des magasins

Nous avons reçu, au sujet de la fermeture des magasins à une heure raisonnable, des plaintes contre certaines personnes que nous avons peine à croire fondées. Mais comme nos informations proviennent d'une source très sérieuse, nous sommes forcé d'en tenir compte et d'en dire notre façon de penser.

On sait que les marchands de gros sont tous partisans de la fermeture à bonne heure. Ils savent que les ventes à la nuit ne paient pas les dépenses de gaz qu'elles nécessitent, que leurs commis et eux-mêmes ont besoin d'un repos suffisant après une journée de travail bien employée. Aussi ferment-ils leurs magasins à six heures, l'hiver et l'été, sauf ceux qui, l'été, ferment à cinq heures ou cinq heures et demie dans la semaine et à une heure le samedi.

Ce ne sont pas, par conséquent, les marchands de gros dont on se plaint; mais ce sont, le croirait-on? quelques uns de ceux qui profitent de la pratique éclairée des marchands de gros et qui devaient en apprécier tout l'avantage.

On nous informe, en effet, que quelques-uns des vendeurs de gros en ville, vont visiter les détailliers, pour leurs offrir des marchandises, longtemps après que les magasins de gros sont fermés, longtemps même, après huit heures.

Nous comprenons qu'un voyageur en tournée, à la campagne, dont le temps de séjour est limité, dont les dépenses à l'hôtel doivent être économisées autant que possible, puisse aller solliciter des commandes, à la veillée, chez quelque marchand qu'il n'aura pas eu le temps de voir dans la journée. Mais la même excuse n'existe pas pour le vendeur à la ville, qui réside sur les lieux, qui n'a pas de frais de voyage à charger à sa maison, qui peut choisir facilement, dans la matinée ou dans l'après-midi, l'heure propice pour voir son client. Celui-là, il est vrai, a compris comme nous voudrions le faire comprendre à tous les marchands, que les heures après sept ou huit heures du soir, sont des heures de loisir et d'oisiveté pour le détail-

leur et que s'il se présente pendant ce temps là, il aura plus de chance de se faire écouter. Mais au lieu de laisser au marchand et aux commis, ce temps de loisir, il en profite d'une manière tout à fait égoïste, pour les occuper de sa propre affaire.

Rarement, d'ailleurs, il réussit, car le marchand-détaillier soit bien, lui, qu'il est souverainement imprudent d'acheter des marchandises à la lumière du gaz ou de la lampe électrique et, le plus souvent, sa réponse est celle-ci: "Repassez demain, que je puisse examiner vos échantillons."

Eh bien, nous protestons contre la conduite de ces vendeurs, qui, peut-être sans s'en rendre exactement compte, viennent ainsi allonger la journée de travail du marchand et de ses commis.

Donc, en attendant que l'on puisse obtenir une réglementation légale de la fermeture des magasins, nous prions les vendeurs à la ville qui pourraient avoir l'habitude de chercher à vendre des marchandises la nuit, de vouloir bien cesser cette pratique qui est énormément contraire aux intérêts de leurs collègues chez les détailliers.

Nous faisons appel à leurs meilleurs sentiments. N'est-ce pas leur demander simplement justice aux commis, que de restreindre aux heures de travail ordinaire le placement de leurs marchandises. Qu'ils profitent des heures du soir pour se reposer, et leur chiffre de ventes n'en diminuera pas.

Le coton transformé en soie

Quelque analogie que puisse, à première vue, offrir ce titre à l'esprit, il ne doit pas évoquer en nous le souvenir de la transmutation des métaux, cette chimère recherchée avec tant d'ardeur et pendant si longtemps par les anciens alchimistes. Il s'agit ici d'une transformation relativement aux fibres végétales, que l'on pourrait assez justement comparer à celle que subit la peau verte par l'opération du tannage. Dans le tannage la peau verte, substance éminemment putrescible, est imprégnée d'acide tannique contenu dans l'infusion de tan; il se forme une combinaison intime entre cet acide et la gélatine de la peau, d'où résulte une transformation complète de celle-ci en une substance absolument imputrescible, le cuir. De même dans la transformation du coton en soie, la fibre végétale, le coton, est imprégnée de la substance de la soie dissoute; il se forme également une combinaison intime, indestructible entre la matière végétale et la matière animale, et la conséquence est que le coton se transforme réellement en une espèce de soie qui a toute l'apparence et qui possède toutes les propriétés de la soie véritable. L'invention de ce procédé est due à M. C. Brodbeck, de Paris. Nous allons essayer de donner une idée succincte du procédé.

L'invention de M. C. Brodbeck consiste à appliquer une solution

de fibre de soie sur des tissus, des fils de fibre végétale qui ont été lavés, nettoyés; les tissus qui ont été soumis à la calandre. On leur fait d'abord subir une préparation convenable en les panant dans une solution de potasse ou de soude caustique marquant 40 degrés Baumé, ou d'acide sulfurique à 50 ou 51 degrés Baumé, et dans les deux cas à une température de 4 à 8 degrés centigrades (39 à 46 Fahrenheit). Si les tissus contiennent des fibres animales, soie ou laine, on ne peut pas employer les solutions caustiques. Par ce traitement, la cellulose ou fibres végétales, est délivrée de toutes les substances étrangères qui pourraient entraver ou même empêcher l'action de la solution de soie. On lave ensuite et on sèche.

La solution de soie se fait en attaquant des déchets ou débris de soie qui n'ont plus aucune valeur par l'acide muriatique, l'acide phosphorique ou l'acide sulfurique, une solution de cuivre ammoniacal, etc. Si l'on emploie l'acide sulfurique plus ou moins étendu avec de l'eau, il est nécessaire, pour éviter la décomposition, d'opérer à la température de 0 centigrade ou 32 F.

Avant de soumettre la cellulose à l'action de la solution, il faut la passer par un bain de mordant tannique ou métallique, suivant le genre de teinture qui devra plus tard être appliqué au tissu. Le mordant appliqué à cette période du procédé favorise beaucoup la combinaison intime de la solution de soie avec la cellulose.

L'appareil à imprégner est une espèce de caisse fermée de tous côtés, mais ayant une ouverture pour l'entrée des articles et une pour leur sortie.

Au sortir de cet appareil, les articles se rendent dans un autre appareil-séchoir à air chaud, puis ils rentrent dans un nouveau réservoir semblable au premier où ils rencontrent un bain liquide qui complète la combinaison: ici la substance de la soie est définitivement finie dans les pores de la cellulose et ne forme plus qu'un tout indivisible avec elle.

Les articles sont lavés et séchés.

On peut d'ailleurs répéter l'opération autant de fois que l'on veut suivant le degré d'intensité soyeuse que l'on veut obtenir.

Les objets ainsi traités subissent ensuite toutes les opérations du finissage comme pour la soie elle-même.

RIEN POUR RIEN

Un des principaux marchands de provisions de la ville de X... aux Etats-Unis, dit l'*American Grocer*, avait la clientèle d'une des grandes compagnies de navigation. Il la perdit un jour parce qu'un concurrent offrit de fournir les marchandises à plus bas prix. Lorsqu'on lui demanda ce qu'il en pensait, il répondit: "Ils'ont trouvé quelqu'un qui a bien voulu travailler pour rien pour la compagnie. Pour moi je ne fais plus rien pour elle et elle ne me paie rien; par conséquent, je suis au moins aussi avancé que l'autre. N'est-ce pas votre avis?"

Nous avons répondu: Oui, Et vous? Si nous consultons les livres et constatons les résultats, nous trouvons des milliers et des milliers de marchands qui pensent différemment et qui s'obstinent à travailler pour rien. Ils travaillent de quatorze à dix-huit heures par jour, d'un bout de l'année à l'autre, sans ajouter un sou à leur capital, souvent même en échangeant le capital qu'ils ont mis dans les affaires contre de mauvaises créances.

Celui qui vend au-dessous du prix est un de ceux qui travaille pour rien. Le marchand qui vend son sucre granulé à 5c. la livre, travaille pour moins que rien, car il donne en-sus de sa marchandise, le papier d'emballage, la ficelle, la perte en poids, son temps et une partie des frais généraux de son magasin, le tout *gratuitement* et pour le plaisir de la chose.

D'autres donnent pour rien des articles patentes populaires; des provisions des conserves, du gin, du whiskey, etc. Heureusement on rencontre de temps en temps un épicier en bonne voie de faire fortune qui dit: Je fais 10 p.c. sur mon sucre et je prends un profit raisonnable sur toutes mes marchandises. Notre stock est si varié et si considérable que cela nous est beaucoup plus facile maintenant qu'autrefois."

Les épiciers qui ont fait leur marque dans le commerce d'épicerie ne sont pas ceux qui ont eu pour principe de vendre à très bas prix; ce sont surtout ceux qui ont toujours eu soin d'être parfaitement assortis et de tenir que des marchandises de première qualité. Avec cette ligne de conduite un marchand réussira partout et contre tous, quelle que soit la clientèle à laquelle il a affaire.

Dans un des plus grand marchés de New-York il y a un homme qui s'est fait une fortune à vendre du beurre et du fromage. Son échoppe est continuellement remplie de clients tandis qu'on n'en voit que de temps à autre chez ses voisins. Cet homme a eu pour règle invariable de ne vendre que du beurre, du fromage et des œufs de première qualité. Et il en a acquis une réputation qu'à elle seule, vaut une rente sur l'état.

Un autre de nos détailliers qu'ayant commencé il y a 50 ans avec \$900 est aujourd'hui millionnaire, dit que le secret de son succès, c'est qu'on pouvait toujours être sûr d'avoir chez lui de la marchandise de premier ordre.

Les clients ne refusent jamais de payer pour être bien servis chez l'épicier pas plus que chez le tailleur ou le cordonnier, le médecin ou le notaire.

Au contraire on se défie toujours du marchand qui offre quelque chose pour rien ou pour presque rien. Et l'on a raison. On se doute que le marchand cherche, en vendant quelques articles au-dessous du prix, à en faire passer d'autres sur lesquels il fera un profit considérable. Les plus rusés vont acheter les marchandises à bas prix et, pour le reste, se fournissent ailleurs.

Le consommateur sait parfaite-