

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS:

La Compagnie de Publications des Marchands Détailliers du
Canada, Limitée,

80 rue St-Denis - MONTREAL.

Téléphone Bell Est 1185.

ABONNEMENT; Montréal et Banlieue, \$2.50 }
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.
Union Postale, - Frs. 20.00 }

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

Bureau de Toronto : 152 rue Bay, J. S. Robertson Co., représentants.

Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration, l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :

"LE PRIX COURANT", Montréal.

MONTREAL, 15 DÉCEMBRE 1911

PAR OU S'EN VONT VOS BENEFICES

Quelques-unes des raisons pour lesquelles, une entreprise commerciale apparemment en pleine prospérité, tombe tout à coup. Coupages qui échappent à l'oeil du maître mais minent secrètement et sûrement les finances d'une maison

Le vieux dicton: "mille petites fissures font couler un gros navire" peut s'appliquer aux entreprises commerciales.

S'il était possible de déterminer les causes exactes de la plupart des faillites en faisant par le menu le détail des dépenses qui y ont amené, on se rendrait aisément compte qu'elles sont dues en grande partie à mille petites pertes, en apparence insignifiantes et que le commerçant est trop souvent tenté de négliger.

Les coupages qui engloutissent les bénéfices d'une maison et l'acculent à la faillite peuvent provenir d'une foule de causes. Les gros coupages sont moins dangereux, ils ne peuvent échapper à l'oeil du maître qui y met promptement bon ordre, et y apporte un remède radical sur l'heure, tandis que les petites fissures qui n'apparaissent de prime abord que comme des pertes insignifiantes accomplissent journellement leur oeuvre destructive et rongent les finances d'une maison d'autant plus sûrement qu'elles passent inaperçues.

La mauvaise tenue des livres est une des plus fréquentes causes de faillite et il y a beaucoup de commerçants qui ne se doutent guère que ce département puisse entraîner de grosses pertes. Beaucoup de maisons accordent à leurs vendeurs des salaires importants et prennent pour tenir leur comptabilité des employés secondaires, des jeunes filles peu rémunérées et qui ont plus souvent les yeux sur l'holorge que sur leurs comptes. Le système de comptabilité étant bien établi, pensent certains commerçants, le travail du préposé à cette ligne n'est plus qu'un travail machinal et de routine. Est-ce bien vrai? Une erreur de compte peut indisposer contre vous un client et vous priver de ses commandes, vous faisant perdre ainsi un bénéfice équivalant au salaire d'un commis. Pareille chose ne se produirait pas si vous aviez un employé capable aux écritures.

Vous pouvez perdre de 10 à 100 dollars par semaine en faisant des prix exagérés sur des marchandises ou en donnant des prix erronés.

Les escomptes ne sont pas à négliger. Il vous serait

aisé de payer nombre de billets 10 jours après la réception de la marchandise au lieu d'attendre trois mois, et les escomptes dont vous bénéficiez paieraient à la fin de l'année votre abonnement au téléphone ou le salaire d'un petit commis. Votre comptable agit-il ainsi? N'oubliez-il pas trop souvent la petite ligne du bas des factures mentionnant qu'un escompte de 5 ou 10 p.c. est accordé pour le règlement comptant. Il se figure la plupart du temps que son rôle consiste uniquement à débiter, créditer et balancer les comptes.

Maints coupages résultent des piètres achats. Un voyageur habile et rusé peut par de belles paroles faire prendre au marchand un stock exagéré ou lui vendre des articles d'un débit peu courant dont il ne connaît pas la qualité. Il arrive alors qu'au bout de quelques mois ces articles invendus et invendables sont relégués au fond du magasin ou sous un comptoir et la valeur du billet payé pour cet achat représente une perte nette pour la maison.

Un des coupages les plus dangereux provient de l'incapacité de beaucoup de marchands à établir un pourcentage de bénéfices exact et à calculer la marge qui doit représenter les frais dans cette évaluation. Un négociant qui fait tranquillement ses affaires en s'imaginant obtenir 10, 20 ou 30 pour cent de bénéfice, alors qu'après déduction des frais il ne lui reste que 10 ou 15 p.c. ne tardera pas à se trouver dans une fâcheuse situation.

Les bonnes mathématiques sont un point essentiel pour la bonne conduite d'un commerce. Si vous ne vous sentez pas capable d'établir correctement vos pourcentages, faites-les faire par un autre, l'argent que vous y dépenserez sera loin d'être une perte, ce sera au contraire un bénéfice que vous vous assurerez.

D'importantes sommes sont perdues chaque année dans beaucoup de maisons de commerce par le manque de soin et le défaut d'économie dans l'usage des fournitures de bureau et des articles de correspondance.

Cette gâche était devenue si préjudiciable que certaines grosses maisons ont jugé à propos d'adopter un système indiquant la quantité de crayons et de papeterie employés par chacun. Les autorités fédérales dans le département du Trésor de New-York ont établi l'obligation pour chaque employé de présenter le bout du crayon précédent avant d'en recevoir un autre. Si étrange que cela puisse paraître cette