

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants  
du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT	{	Montréal et Banlieue . . .	\$3.00	PAR AN.
		Canada . . . . .	\$2.50	
		Etats-Unis . . . . .	\$3.00	
		Union postale, frs. . . . .	20.00	

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of  
Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.  
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à  
nos bureaux, quinze 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 paya-  
bles à l'ordre du Prix Courant.

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, vendredi 6 juin 1919

Vol. XXXII—No 23

## Pourquoi les marchands Canadiens-Français ne sont pas cotés à leur juste valeur.

Il est vraiment regrettable de constater que la  
plupart des marchands canadiens-français ne sont  
pas cotés à leur juste valeur par les agences mer-  
cantiles, telles que Dunn et Bradstreet.

On ne saurait toutefois blâmer ces dernières  
de ce défaut d'exactitude, car le plus souvent il  
leur est refusé par les intéressés eux-mêmes les  
renseignements qui pourraient donner une évalua-  
tion avantageuse du crédit que mérite tel ou tel  
marchand.

La faute en incombe donc aux marchands eux-  
mêmes qui soit par négligence, soit par méfiance  
se refusent à dire l'état de leurs finances et se pri-  
vent ainsi d'une réputation commerciale qui pour-  
rait leur être très utile en temps opportun.

Nous ne saurions trop insister sur le fait que  
les marchands ont tort de ne pas s'occuper de leur  
cote de crédit et de la marge de confiance qu'elle  
comporte. Nul n'ignore cependant, que le crédit  
est le grand pivot commercial sur lequel tourne la  
roue du succès. Négliger d'en assurer le roule-  
ment est une inconséquence qui peut causer de  
graves désagréments et mener petit à petit à la  
ruine. Remarquez bien que presque tous les mar-  
chands sur lesquels des renseignements sont don-  
nés par les agences spéciales pourraient voir leur  
fiche sensiblement améliorée pour peu qu'ils se  
donnent la peine de se tenir en rapports avec les  
maisons chargées d'établir ces barèmes de crédit  
qui servent de base aux transactions commerciales  
et qui sont consultés fréquemment par les fournis-  
seurs. Il est nécessaire que tout marchand dési-  
reux de voir son nom figurer avantageusement sur

le livre de Dunn ou sur le Bradstreet, tienne une  
comptabilité bien en règle qui permette de dresser  
un inventaire et d'établir un bilan susceptible d'être  
communiqué aux agences de renseignements. Beau-  
coup de marchands dont la prospérité est bien con-  
nue dans leur localité s'imaginent que tout le mon-  
de doit connaître leur état et ne se soucient guère  
d'en informer ceux qui sont les agents dispensa-  
teurs de crédit. C'est là une négligence dangereu-  
se, car tôt ou tard, les moments difficiles peuvent  
venir et le temps n'est plus alors de se faire une ré-  
putation que seules les années de succès peuvent  
donner.

On ne saurait raisonnablement affecter une  
indépendance marquée à l'endroit de ces cotes de  
crédit, car quand bien même on se fait le raison-  
nement qu'avec son argent on peut aller partout,  
il est utile qu'on sache que votre situation moné-  
taire est favorable, car c'est à ceux qui sont con-  
nus comme tels que vont les occasions qui peuvent  
se présenter sur le marché.

Le crédit est un actif trop important pour  
qu'on ne cherche pas à l'établir solidement pour  
pouvoir en profiter le cas échéant. Il n'y a pas là  
matière à fierté mal placée ou à bluff d'orgueil.

Vous ne sauriez être diminué dans l'estime des  
gens en faisant connaître la situation véritable de  
vos affaires, d'autant que ces rapports revêtent un  
caractère confidentiel qui ajoute à leur valeur et  
les fait apprécier d'autant plus qu'ils sont établis  
dans l'intérêt général du commerce et non dans un  
esprit de curiosité malsaine. La défiance en pareil-  
le circonstance est un signe de faiblesse et prouve



VENDEZ LE TABAC A FUMER  
**GREAT WEST**

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*