

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

Bureau: No. 32, 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 Ecuries, Paris.

MONTREAL, 2 AOUT 1889.

ACTUALITES

Une proclamation publiée dans la *Gazette du Canada* du 27 juillet réduit à \$2.00 par 1000 pieds, mesure de planche le droit d'exportation à prélevé sur les billets de pin exportés.

La maison O. Rollin & Cie 1544 rue Ste Catherine, se recommande spécialement aux constructeurs par le bon marché de ses prix, la variété de son assortiment et la qualité garantie des articles qu'elle vend.

L'état de situation des caisses d'épargne postales, au 30 juin, accuse le versement de \$663,217.00 de dépôts et le retrait de \$569,474.37, soit un excédant de près de \$100,000 des dépôts sur les retraits. A cette date 30 juin, dernier jour de l'exercice un montant de \$775,472.68 d'intérêt accru pendant l'année a été ajouté au capital des déposants. Le gouvernement devait en tout, aux déposants \$23,580,896.94.

Une grave omission avait été faite par M. M. A. Ouimet, l'ex-fabricant de chaussures, dont le stock a été vendu l'autre jour, dans la déclaration faite par lui de son actif. Il avait omis de mentionner et de transférer à ses créanciers quatre propriétés foncières. Le curateur, M. Chas. Desmarteau, a découvert la chose, et, après avoir fait examiner le failli devant le juge, il a pris possession des propriétés qui vont être vendues pour le bénéfice des créanciers.

Un correspondant du *Canadian Grocer*, écrivant au sujet d'un certain nombre de griefs du commerce de la campagne, dit: "La plaie des colporteurs est un autre de ces griefs. Les conseils de comté devraient imposer une taxe à tous les colporteurs, surtout aux colporteurs d'étoffes de qualités inférieures, afin d'empêcher les fraudes que ces gens-là perpétrent continuellement au détriment des cultivateurs."

Parmi les sujets récemment ajoutés au programme du congrès commercial de Hamilton, on trouve celui d'une assurance mutuelle pour les marchands exclusivement. On s'imagine généralement que les taux courants des compagnies d'assurance sur les risques commerciaux sont exorbitants; cependant, ces risques sont tellement exposés, tellement dangereux par la nature même de la marchandise qu'ils couvrent, que l'assurance mutuelle ne pourrait guère y faire des économies.

Les produits chimiques de la maison C. D. Morin sont très populaires, pour trois raisons; d'abord parce qu'ils sont purs, ensuite parce qu'ils sont à bon marché et enfin parce qu'ils sont mis en paquets du volume et de la forme les plus convenables pour le commerce de détail. Nous conseillons à tous les épiciers en détail de se procurer les produits de M. C. D. Morin leur clientèle leur en saura gré.

Nous avons reçu, il y a quelques jours, le prospectus d'une compagnie que l'on cherchait à former sous le nom de "The Northern American Salt Company." Avec un capital social de \$11,000,000, cette compagnie devait acquérir toutes les mines de sel gemme et toutes les exploitations de sel des Etats-Unis et du Canada, puis, ayant, ainsi le monopole d'un article de première nécessité elle eut fait monter les prix à un chiffre aussi élevé que possible, à l'exemple du "Salt Trust" qui contrôle le sel en Angleterre.

Aux dernières nouvelles, la tentative n'avait pas réussi, les actions n'ayant pas été souscrites dans le délai fixe et il est probable qu'on va y renoncer.

Il est question de donner le portefeuille du Commerce créé à la dernière session du parlement fédéral, à l'honorable J. J. C. Abbott. Quoiqu'il ne soit qu'un avocat, M. Abbott a été depuis longtemps intimement lié à nos principales entreprises industrielles et commerciales, il ferait donc, croyons-nous, un excellent ministre du commerce, si l'on ne pouvait trouver un titulaire de cette charge parmi les négociants qui siègent au parlement.

M. Abbott est en ce moment en Angleterre; il doit partir incessamment pour l'Australie, chargé de la mission officielle de chercher à nouer des relations commerciales entre le Canada et les colonies australiennes.

CALCULEZ VOS PROFITS

Avant de prendre magasin, de monter une entreprise ou de se lancer dans une affaire, on devrait toujours prendre une plume et du papier et faire un calcul aussi exact que possible des dépenses nécessaires et des profits probables.

"Un de nos amis, dit le *Dry Goods Reporter* est venu l'autre jour nous annoncer qu'il était sur le point de signer un acte de société, avec deux amis, pour faire un commerce de demi-gros (jobbing) et il avait de brillantes espérances. A notre demande, il prit une plume et du papier et commença par poser les chiffres des dépenses. Nous voyions bien qu'il ne les avait pas encore calculées; car il fut tout étonné de constater que, même en mettant beaucoup d'économie dans les dépenses, le montant qu'il leur faudrait payer pour loyer, salaires des commis et dépenses personnelles des trois associés atteignait \$8,200. Passant ensuite au chiffre d'affaires: "Oh, dit-il, nous espérons faire \$300,000 d'affaires." — Mais quel chiffre d'affaires pouvez-vous, tous ensemble, être sûrs de contrôler? Faites une évaluation aussi exacte que possible. — Son évaluation, à sa

grande surprise, ne se montait qu'à \$125,000. — Maintenant quel peut être votre profit moyen? — Après quelque discussion, on s'arrêta au chiffre de 7 1/2 p. c. ce qui donnait une somme de \$9,375. — A quel chiffre évaluez-vous vos pertes? — On les fixa à 2 1/2 p. c. sur les ventes, soit à \$3,125, ce qui réduisait les recettes nettes à \$6,250, soit \$1,950 de moins que l'évaluation des dépenses. En nous quittant, il alla montrer ses calculs à ses associés et, après avoir encore calculé pendant quelque temps, sans arriver à un meilleur résultat, ils finirent par renoncer à l'entreprise."

Et cette nécessité de se tenir toujours au courant des relations entre les dépenses et les bénéfices, continuent d'exister aussi longtemps que l'on est dans les affaires. L'inventaire annuel n'est fait que pour cela; il permet de constater, s'il est bien fait, le montant exact des bénéfices, celui des dépenses, le chiffre des pertes et l'état actuel du capital engagé.

Mais c'est surtout en établissant le prix vendant, au détail, d'une marchandise, que le détaillier doit faire ses calculs avec soin. Beaucoup de détailliers végètent ou se ruinent parce qu'ils ne prennent pas sur leurs ventes un bénéfice suffisant.

En calculant le prix coûtant, on doit tenir compte du charroiyage, du fret, du change, de l'intérêt, etc., une fois ce calcul fait, le marchand établit son prix de vente, qui doit lui laisser une marge au-dessus de ses frais généraux.

Prenons par exemple un marchand de campagne qui fait un chiffre d'affaires de \$10,000 par année, à un profit brut de 15 p. c., voilà \$1,500 de bénéfice sur le papier. Il doit faire quelques pertes par de mauvais crédits; disons \$250.00 et il paie argent et pension environ \$250 pour commis. Il ne lui reste donc que \$1000 pour payer son loyer, ses taxes, le chauffage et l'éclairage du magasin, pour compenser la dépréciation d'une partie de son stock qu'il n'a pas vendu, et enfin pour vivre avec sa famille. Y en a-t-il beaucoup qui soient capables de faire tout cela avec \$1000.

Et combien y a-t-il de marchands à la campagne qui ne font pas \$10,000 d'affaires par année?

Calculez donc vos profits de manière à faire face à toutes vos charges, y compris celles de la famille; et si vous croyez que vous ne pouvez pas y arriver, soit à cause de la concurrence, soit pour une autre raison, ne restez pas un jour de plus dans le commerce; liquidez et cherchez une carrière plus en rapport avec vos capacités.

UNE NOUVELLE FORME D'ASSURANCE

Nous voyons par nos échanges du Haut Canada qu'un nouveau genre d'assurance pour le pays, vient d'y être établi, sous le nom de "The Canadian Educational Endowment Association" que l'on pourrait traduire ainsi: "L'association Canadienne de placements pour l'éducation."

Son but, comme son titre l'indique, est de fournir les fonds nécessaires à l'éducation des enfants lorsqu'ils ont atteint l'âge de recevoir cette éducation. On prend l'enfant à sa naissance et les pa-

rents paient, outre une prime d'entrée de \$5.00 une cotisation trimestrielle dont le chiffre varie suivant la somme qu'ils désirent avoir à leur disposition en temps utile. Au décès de l'enfant les paiements faits restent acquis à l'association comme aussi les fonds versés par ceux qui cessent de faire régulièrement leurs versements. L'association qui est mutuelle a donc deux sources de profits en dehors des primes et des cotisations régulières. Elle n'a pas de fonds de garantie, ni de capital.

Sur les fonds versés, 75 pour cent sont déposés dans une banque d'où ils ne peuvent être retirés que sur l'ordre du président, du secrétaire et du trésorier.

Cette institution contient les principaux éléments de la tontine et tombe sous le coup des objections faites contre ce genre de spéculation; cependant l'objet qu'elle a en vue doit lui attirer de fortes sympathies de la part des pères de familles. Dans notre population canadienne surtout, où les familles sont si nombreuses, et où les pères de familles font tant de sacrifices pour donner à leurs enfants une instruction libérale, l'association en question serait promptement populaire et, si elle était bien administrée, nous ne voyons pas pourquoi elle ne réussirait pas.

VEILLEZ A VOTRE ASSORTIMENT

Manquer d'une certaine sorte de marchandise, c'est, pour un détaillier perdre une partie de son commerce. Et cependant, si l'on en croit les plaintes des consommateurs, cela arrive très fréquemment, même dans les magasins de premier ordre. Lorsque l'on tient en stock plusieurs marques d'un même article, le manque temporaire d'une de ces marques n'est pas très préjudiciable car on peut la remplacer par une marque de la même qualité et du même prix à la satisfaction complète du client. Mais dans les petits magasins où l'on n'est pas trop assorti, c'est une chose plus sérieuse que de se laisser manquer d'un article ou d'une marque. Il n'est peut être pas de matière où la capacité et l'intelligence d'un marchand puisse s'exercer avec plus d'effet, qu'à tenir son stock parfaitement assorti.

Même dans les magasins où l'on tient un livre de stock où tous les articles manquant sont inscrits, on a beaucoup de peine à se tenir assis, si l'on ne donne pas à cette question l'attention qu'elle mérite. Il faut une vigilance constante et une bonne mémoire, au marchand, pour y réussir et on ne peut pas y consacrer trop d'attention. Aussitôt que l'on s'aperçoit qu'un article est épuisé; il faut en prendre note et envoyer un ordre au marchand de gros. Beaucoup de marchands perdent les clients de cette manière, parce qu'ils oublient ou ne retiennent pas assez compte de l'ennui ressenti par le client lorsqu'il ne peut trouver l'article qu'il lui faut dans son magasin attiré. Il est plus important d'avoir un stock bien assorti, que d'avoir un stock considérable. Dans les grands magasins on se sert d'un livre de stock; dans les petits on s'en rapporte le plus souvent à des notes sur des feuilles volantes; l'un et