

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

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

2802,
Fédéral 708.

Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.

MONTRÉAL, 22 JANVIER 1892

Soyons Francs

D'ici à quelques jours, Messieurs les Marchands, les fournisseurs chez qui vous avez un crédit ouvert, vont vous demander un état de vos affaires, basé sur l'inventaire qui doit être terminé ou à peu près dans vos magasins. Ceux d'entre-vous qui ont pu échapper à la nécessité de se faire ouvrir des comptes, pendant ces dernières années, doivent être bien rares et ces heureux mortels, à qui personne ne demandera un bilan de leur situation auront à leur inventaire tout au crédit et rien au débit. Ce n'est pas pour eux que nous écrivons cet article ; et, malheureusement, nous croyons que si notre clientèle d'abonnés ne comprenait que cette classe fortunée de marchands, notre circulation serait fort restreinte.

Aux autres, nous nous permettrons de donner un conseil désintéressé : que votre inventaire soit fait honnêtement, minutieusement et avec autant de détail que possible.

Que les marchandises soient classées en deux grandes divisions : les marchandises fraîches, de mode et de saison, cette division devant comprendre tout ce qui peut se vendre couramment et qui n'a perdu aucune de ses qualités par l'âge, l'exposition, les avaries etc

Dans cette division, il ne sera que juste que vous portiez vos marchandises aux prix coûtant, c'est-à-dire, au prix payé au marchand de gros plus le fret, l'emballage etc. s'il y a lieu. C'est le prix net, de revient.

La seconde division comprendra les marchandises défraîchies, démodées, avariées, vieilles et qui, d'une manière ou d'une autre, ont perdu la vente courante. Pour ces marchandises, ce serait vous tromper vous-même et tromper vos fournisseurs, que de les évaluer au plein prix de revient. Sans doute il est nécessaire d'en marquer le prix de revient, mais ayez soin de faire une déduction convenable, suivant ce que vous croirez consciencieusement pouvoir en retirer. Le mieux à faire, c'est quelques jours avant l'inventaire, d'annoncer une vente spéciale à sacrifice de ces rossignols, et de vous en débarrasser à tout prix.

Mais s'il en reste, vous ne sauriez honnêtement le faire figurer dans votre inventaire sur le même pied que les marchandises de vente courante.

Dans vos livres, la classification devrait comprendre trois divisions : les bons crédits, les douteux et les mauvais. Naturellement si vous mettez tout cela ensemble, cela vous permettra de trouver un surplus plus considérable ; mais cela ne vous donnera pas une idée exacte de votre situation et c'est cependant pour savoir exactement où vous en êtes que vous vous êtes imposé le travail de cet inventaire.

Et dans l'état des affaires que vous transmettez à vos fournisseurs, soyez francs, établissez exactement ce que vous avez constaté par l'inventaire la valeur réelle, réalisable, de votre stock ; la valeur réelle et réalisable de vos crédits et le montant exact de vos engagements.

Quelques-uns croiront peut-être, portant tous leurs crédits comme valeur réelle et tout leur stock comme de pleine valeur, sur leur bilan, qu'ils pourront ainsi en imposer à leurs fournisseurs et en obtenir une augmentation de crédit. Ce subterfuge réussit rarement. La première chose que fait le fournisseur en recevant ainsi un état sommaire est de faire une déduction approximative pour les marchandises défraîchies et pour les mauvais crédits. Cette déduction, pour sa sécurité personnelle, il la fait généralement assez forte pour qu'elle ne risque pas d'être en dessous de la vérité et, en fin de compte, on n'a rien gagné à vouloir l'éblouir.

Tandis que s'il voit sur le bilan les déductions convenables, il reconnaît tout de suite que l'on a voulu être franc avec lui et rarement il discute les chiffres. Et cette constatation de franchise et d'honnêteté le prédispose en votre faveur. il sera plus disposé à renouveler, si c'est nécessaire, du moment qu'il connaît le fond de la situation et qu'il est sûr de la basse sur laquelle il peut vous faire crédit.

Combien de fois n'avons-nous pas entendu dire ces paroles suivantes : " Comment un Tel est en faillite ? Il n'y a pas six mois qu'il réclamait un surplus de \$5,000, ou de \$10,000." Combien de fois un actif de faillite qui, d'après l'inventaire fait par ou sur les indications du failli, représentait 75, 80 ou même 100 p. c. du passif, n'a-t-il réalisé que de 20 à 25 p. c. ?

La déception ne réussit jamais définitivement, si elle paraît quelquefois avoir un succès temporaire ; c'est à la faillite que l'on découvre ces moyens peu recommandables de faire mousser son crédit, et à peu près tous ceux qui y ont recours finissent, tôt ou tard, par sauter le fossé. Il n'y a encore, en affaires comme ailleurs, rien qui ne vaille mieux, à tous les points de vue, que l'honnêteté et la franchise. Soyons donc honnêtes et francs et l'estime viendra, avec l'estime la confiance et avec la confiance, la réussite.

LES EPICIERS

Une innovation qui sera sans doute populaire dès le début, vient d'être annoncée par l'Association des Epiciers de Montréal. Il s'agit d'une promenade en voiture à Lachine, chacun, bien entendu, conduisant sa propre voiture. Les épiciers se piquent d'avoir de bons et beaux chevaux et des voitures avenantes et ils ne seront pas fâchés de montrer les uns et les autres à la promenade en question.

Nous espérons seulement que l'attrait du plaisir ne fera pas perdre de vue les questions plus graves qui doivent occuper de ce temps-ci les épiciers de Montréal principalement ; savoir : la question des licences et la question de la fermeture des magasins de liqueurs à 7 heures du soir le samedi.

Les Bond et consorts veulent arriver, ils ne s'en cachent nullement, à la séparation du commerce des boissons de celui des épicerie. Il y a donc double danger à combattre, il y a deux champs de bataille, le prix de la licence et la séparation des commerces.

Car si l'on a bien suivi les comptes rendus des journaux quotidiens on a dû s'apercevoir que, loin de songer à diminuer le prix des licences, l'on voudrait plutôt l'augmenter sous prétexte d'obtenir un double résultat : la diminution des établissements vendant de la boisson et le renchérissement du prix de la vente au détail. C'est ce que l'on attend de ce que l'on appelle le système des fortes licences, sans songer qu'on obtiendra probablement que la multiplication des buvettes clandestines, l'en couragement à la falsification des boissons, et le renchérissement, sans en diminuer le nombre, du coût de ce que l'on appelle "une brosse."

C'est-à-dire que, au lieu de moraliser et de guérir les ivrognes, ces derniers se ruineront beaucoup plus vite et la santé et la bourse.

Si la Ligne des Citoyens ne voit pas cela, il faut qu'elle soit ou bien aveugle de naissance ou bien aveugle de parti pris.

Les banques de Québec et les Tanneurs

Dans la Semaine Commerciale de notre dernier numéro, nous disions à propos des faillites des tanneurs :

Cet enchaînement de faillites donne raison à ceux qui prétendent que le commerce de cuir et la tannerie ne se faisaient à St-Roch qu'au moyen de billets d'accommodation, que les maisons échangeaient entre elles et qu'une banque, qui aurait dû être sur ses gardes ; pourtant, escomptait sans difficultés. Nous avons bien peur que, à sa prochaine assemblée annuelle la banque en question ne soit obligée de passer son dividende, ce qui, d'ailleurs, ne serait pas une nouveauté pour ses actionnaires.

Nous recevons à ce sujet une lettre du président de la banque en question où l'on nous dit qu'il n'y a que très peu de billets d'accommodation parmi le papier des tanneurs

en faillite qu'elle a escomptés et que les pertes probables qu'elle aura à subir par suite de ses faillites ne dépasseront pas \$7,000 à \$8,000. D'un autre côté, on nous informe que la succursale de cette banque à Montréal a fait d'excellentes affaires cette année et donnera un bénéfice net d'environ \$40,000. Ces renseignements que nous acceptons en toute confiance permettent d'espérer que la banque pourra payer tout de même, un dividende cette année. Nous devons aussi, en justice, constater que ce n'est pas une seule banque qui porte les comptes des tanneurs déconfits ; et que les pertes vont être partagées entre la plupart des institutions de crédit de la bonne ville de Québec.

Mais tout cela ne prouve pas que les banquiers de Québec ne soient pas imprudents dans les avances qu'ils font aux tanneurs et qu'il n'y ait pas un besoin urgent de réforme de ce côté.

Elections Municipales

QUARTIER STE-MARIE

Nous nous permettrons de recommander à ceux de nos lecteurs qui ont un vote à donner aux élections municipales du quartier Ste-Marie, la candidature de M. Alexandre Renaud, entrepreneur et marchand de bois. M. Renaud est un citoyen honnête et bien connu, qui a des intérêts considérables dans le quartier et qui prendra consciencieusement les intérêts de ses électeurs. C'est un de ces hommes intègres et au dessus de tout soupçon dont nous avons besoin dans le conseil en ce temps-ci, lorsque tant de travaux importants se donnent et lorsque tant d'argent se dépense en améliorations publiques.

EXPOSITION DE CHICAGO

Malgré la barrière élevée entre les deux pays par le bill McKinley, les Canadiens ne peuvent se désintéresser complètement de l'exposition universelle qui aura lieu l'année prochaine à Chicago. Le commerce et l'industrie surtout, doivent suivre avec intérêt les progrès de cette gigantesque entreprise ; quand même ils ne jugeraient pas à propos d'y exposer le bruit que fera cette exposition, le flot de voyageurs qu'elle attirera sur nos rives, l'attention qu'elle attirera sur le Canada, sont des objectifs trop importants pour que nous ne fassions pas des vœux pour le succès de l'exposition.

Aussi nos lecteurs liront sans doute avec intérêt les renseignements suivants, provenant de source officielle, sur l'état d'avancement des travaux, etc., etc.

L'Exposition sera ouverte officiellement le 1er mai 1893. Les données suivantes fourniront une idée de l'étendue des travaux, de la situation actuelle de l'entreprise et des promesses de l'avenir. Les calculs sont faits au 1er janvier 1892.

L'exposition est sous le patronage du gouvernement des Etats-Unis. Ceux qui y participent sont : non seulement le gouvernement des