

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Est 1185.

MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

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

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto: Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.

Bureau de New-York: Tribune Bldg., William D. Ward, représentant.

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

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 24 Avril 1914.

Vol. XLVII — No 17.

## COMMENT CONSERVER SON CREDIT

A première vue, il semble que toute personne engagée dans les affaires peut répondre à cette question avec assurance. Cependant, si l'on cherche à approfondir le sujet, l'on s'apercevra que la chose est encore assez compliquée.

D'abord, voyons à ce que toute maison de gros, ou tout manufacturier, vendant aux marchands en détail, soit organisé de manière à ce que chacun de ses clients est classifié par rapport à son crédit. Ce travail se fait en vertu de principes éprouvés et bien reconnus, avec d'autant plus de facilité et de compétence, que les noms sont indiqués par ordre alphabétique. Malheureusement, en général le marchand en détail ne se rend pas compte de ce fait et souvent il en souffre. Nous allons tâcher de jeter un peu de lumière sur ce sujet.

Dans la classe première entrent les noms des marchands en détail qui paient comptant ou prennent avantage de tous les escomptes. Nous pourrions dire que ces marchands sont presque sur une liste privilégiée.

Les voyageurs de toutes les grandes maisons ont reçu des instructions spéciales de leur vendre toute la marchandise dont ils ont besoin, et plus si possible. Si une maison de gros désire liquider une ligne quelconque de marchandise, elle en fait l'offre d'abord aux marchands qui paient comptant. La même chose se répète dans un grand nombre de cas.

Viennent ensuite les marchands qui ne prennent pas leur escompte, mais qui paient régulièrement aux termes convenus. Cette catégorie de marchands est aussi très considérée par les fournisseurs, pourvu toutefois que le marchand sache que dans ce cas, pour maintenir son crédit, il faut de toute nécessité qu'il signe des billets ou accepte les traites. La raison est facile à comprendre. Dans toute maison de commerce bien organisée, il y a de la méthode, du système. Suivons la filière ordinaire. La marchandise est vendue, l'expédition est faite, la facture envoyée, pour compléter la trans-

action, il reste à encaisser le montant de la vente. Supposons que les termes sont trente jours, si le marchand en détail accepte une traite ou signe un billet à cet effet, la transaction est finie. La traite ou le billet est déposé à la banque qui se charge d'en faire la perception à échéance.

Si alors la traite ou le billet est payé, tout est bien dans le meilleur des mondes. Dans ces conditions, tant que le marchand en détail remplit ses engagements, son crédit est bon et il peut obtenir sans difficulté tout le crédit dont il a besoin.

Tout homme d'affaires admettra sans hésiter qu'une maison qui porte un stock de marchandises de six ou sept cent mille piastres et qui a dans ses livres des comptes courants représentant un montant égal, doit insister pour que ses clients règlent leurs comptes tous les mois. C'est une question de vie ou de mort pour elle. Que le marchand en détail se rende bien compte de cette vérité et ceux qui ont à coeur de réussir doivent s'efforcer de se conformer à ces principes.

Maintenant qu'arrive-t-il lorsque le marchand en détail refuse de signer un billet, d'accepter une traite, qu'il néglige même d'écrire pour donner ses raisons de refus, ou encore lorsqu'il ne tient pas ses engagements à l'échéance?

L'inévitable se produit, ces marchands sont placés dans la classe des douteux. Dans cette catégorie sont aussi placés ceux qui ont toujours une excuse pour ne pas faire ce qu'ils avaient promis de faire. Dans les grandes maisons, un département spécial est généralement chargé de s'occuper de ces cas particuliers et nécessairement le crédit du marchand est affecté en proportion du nombre et de la gravité des excuses qu'il offre.

Celui qui a l'ambition de réussir doit avoir l'ambition de tenir ses engagements. Il faut se rappeler que la base du crédit est la confiance, et celui qui manque à sa parole ou ne



# TANGLEFOOT

L'hygiénique destructeur de mouches—Non poison.

Attrape 50,000,000 de mouches par an—beaucoup plus que tous les autres moyens combinés Les poisons sont dangereux.