

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, - Fra. 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, 23 Janvier 1914.

Vol. XLVII — No 4.

L'INVENTAIRE, ET COMMENT LE FAIRE

Depuis que la presse des fêtes de Noël et du Nouvel An est passée, un grand nombre de maisons de commerce ont commencé leur travail d'inventaire. C'est là une pratique non seulement louable, mais essentielle pour quiconque tient à être fixé sur ses affaires. D'ailleurs, tous les marchands sans exception, quelque grandes ou petites que soient leurs affaires, devraient faire un inventaire au moins une fois l'an. S'ils peuvent le faire plus souvent, tant mieux, mais qu'ils le fassent tous les ans sans y manquer. Ceux qui ont contracté l'habitude de le faire régulièrement ne manquent pas de dire bien haut les avantages qu'ils en retirent, en mettant à jour certains petits détails essentiels lorsqu'on veut se rendre compte des progrès accomplis. Dans toute maison bien organisée et bien dirigée, le patron a une méthode de s'assurer de temps à autre si les affaires marchent à sa satisfaction.

Toutefois, nous entendons encore des hommes d'affaires dire qu'ils sont assez bien au courant de leur commerce pour n'avoir pas à se donner le trouble d'un inventaire détaillé; ceux-là devraient savoir que, dans la vie, on n'obtient rien de bon sans effort. Celui qui croit savoir suffisamment bien comment vont ses affaires, qui s'imagine avancer d'une manière satisfaisante et profitable, celui-là s'apercevra certainement à la longue qu'il s'imaginait à tort. En notre époque de dépenses accrues et de profits réduits, il n'y a plus de place pour les calculs imaginaires. L'inventaire permet seul au marchand de "jauger" ses progrès véritables au point de vue des profits, et cela avec une exactitude qu'aucun autre moyen ne peut lui procurer.

Quand nous disons que tous les hommes d'affaires qui réussissent ont contracté l'habitude d'inventorier régulièrement, nous ne prétendons pas que la pratique implique le succès; mais nous pouvons affirmer qu'elle y tend, parce qu'elle démontre combien d'argent on a ou n'a pas gagné.

Si une maison ne marche pas de l'avant, le patron, s'en rendant compte à la suite de l'inventaire, en cherchera la cause et verra à la faire disparaître.

S'il ne fait pas d'inventaire, il ne se rendra pas compte du fait que ses profits ne sont pas ce qu'ils devraient être, et, par conséquent, il continue la vieille routine, ignorant qu'il est engagé dans une voie toute autre que celle qui conduit au succès.

Il y a encore la question d'assurance-incendie qui invite à faire l'inventaire périodiquement. Tous les hommes d'affaires reconnaissent l'importance d'être bien assurés; et un

inventaire seul peut leur dire si le stock en mains est suffisamment protégé ou non.

D'ailleurs, les règlements des compagnies d'assurance exigent que, en cas d'incendie, le marchand soit en état d'établir qu'il avait en magasin la valeur exacte de stock pour laquelle il demande rémunération. La feuille d'inventaire est, en pareil cas, d'un grand secours pour établir rapidement et exactement la preuve des pertes subies.

L'inventaire est comme la loupe permettant à l'homme d'affaires d'étudier de près tous les détails importants de son commerce, et de juger si ses profits sont bien ce qu'ils devraient être.

Mais une erreur trop commune chez ceux qui font régulièrement l'inventaire, est de conférer le relevé du stock d'un département à ceux qui en ont généralement charge; cette coutume conduit à des rapports trop souvent inexacts. Ces employés se fient à leurs connaissances d'un article, de son état, de ses conditions, etc., au lieu d'entrer dans tous les détails.

Le meilleur moyen est de confier chaque département à un groupe étranger, dont le manque de connaissances du stock exigera une recherche et un calcul minutieux. Chacun de ces groupes devra être dirigé par une personne qui sera tenue responsable des résultats. Trop d'inventaires sont faits "à peu près" quant aux qualités et conditions. Pour obtenir des résultats dignes de confiance, il faut pouvoir compter sur un système de recherches bien organisé.

LES FROMAGERIES DE QUEBEC.

Le sous-ministre de l'agriculture pour la province de Québec publie une lettre relative à la fabrication du fromage dans la province, et traitant du concours de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec. Le sous-ministre annonce que le premier prix de ce concours a été remporté par M. Willie Tremblay, de Grande-Baie, Chicoutimi, lequel reçoit les félicitations du ministère de l'agriculture, et une appréciation flatteuse de la part de M. Weddel, de Londres, Angleterre. L'honneur est en même temps pour M. Tremblay et pour la province de Québec. Voici d'ailleurs la lettre intégrale du sous-ministre:

Québec, 12 janvier 1914.

Dans le dernier concours des fabricants, ouvert par la