

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Propriété Foncière, Assurance

Publié par ALFRED et HENRI LIONAIS, éditeurs-propriétaires, au No 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Bell Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnements: Montréal et Banlieue, \$2.00; Canada et Etats-Unis, \$1.50; France et Union Postale, 15 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit: LE PRIX COURANT, MONTREAL, Can.

Vol. XXVI

VENDREDI, 8 DÉCEMBRE 1899

No 10

L'INVENTAIRE

La fin de l'année est proche et bon nombre de commerçants procèdent à leur inventaire annuel ou s'approprient à le faire.

Dans le commerce de gros, c'est une coutume ancienne et générale de relever au moins une fois par an le stock des marchandises en magasin et de balancer les livres.

Ce qui est bon pour le commerce de gros ne peut être mauvais pour le commerce de détail. Malheureusement il existe encore trop de détailliers qui ne cherchent pas à se rendre compte annuellement de l'état réel de leurs affaires. Bien pis encore, il est trop vrai que beaucoup de marchands passent nombre d'années et quelquefois leur vie entière dans le commerce sans jamais s'enquérir des résultats de leur travail, des profits ou des pertes réalisés.

On peut presque sûrement classer parmi les marchands qui ne font pas d'inventaire régulier le plus grand nombre de ceux dont la situation est embarrassée.

Beaucoup sortiraient d'un mauvais pas s'ils se donnaient la peine de relever les crédits inscrits à leurs livres et d'en poursuivre la rentrée.

Cette année, par exemple, les retardataires ne peuvent invoquer

une mauvaise récolte, un manque de travail, de bas prix de vente des produits et autres excuses que les mauvais payeurs ont malheureusement à faire valoir de temps à autre. Les récoltes ont été bonnes, les produits se sont bien vendus et comme prix et comme quantités, le travail a été partout abondant et partout l'argent circule. C'est donc le moment de presser d'avantage les mauvais payeurs habituels et de les forcer à s'acquitter pendant qu'ils le peuvent. Les temps de prospérité ne sont pas éternels et celui qui ne profite pas de leur passage le regrette amèrement au retour des périodes de calme et de crise.

Donc, il faut faire rentrer les crédits et tous les crédits qui peuvent être collectés; et le meilleur moyen de ne rien oublier, c'est, nous l'avons dit, de faire l'inventaire des livres.

On trouvera, en faisant cet inventaire, des comptes douteux qui ne seront jamais payés en entier, d'autres absolument mauvais et desquels on ne tirera jamais un centin. Ces derniers, il faut les considérer comme perdus et ne plus les laisser subsister comme étant une partie de l'actif; quant aux premiers, on doit les évaluer et ne les comprendre dans l'actif que pour le montant présumé collectable. De cette manière, le marchand ne se trompe