

Commerce, Finance, Industrie

VOL. XXXIV

VENDREDI, 5 SEPTEMBRE 1902

No 10

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES (*The Trades Publishing Co.*), au No 25 rue St-Gabriel, Montréal.

Téléphone Bell - Main 2547
Boîte de Poste - - - 917

PRIX DE L'ABONNEMENT :

Montréal et Banlieue - \$2.00
Canada et Etats-Unis - 1.50
Union Postale - - frs. 15.00

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

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir tels avis.

Une année commencée est due **en entier**, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable **au pair** à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de "LE PRIX COURANT."

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements.

Adresser toutes communications simplement comme suit :

Le Prix Courant, Montréal.

LES BILLETS PROMISSOIRES

A plusieurs époques, sur la demande de commerçants de gros, "Le Prix Courant" a insisté sur l'utilité et la nécessité même de la remise de billets promissaires par les marchands-détailliers à leurs fournisseurs.

On nous prie d'y revenir encore, car quelques marchands ignorant sans doute l'usage que font de ces billets les bénéficiaires, se refusent ou négligent de signer ceux qui leur sont réclamés en couverture des marchandises qu'ils ont reçues.

Le marchand-détaillier sait parfaitement qu'il a besoin du crédit que lui accordent ses fournisseurs. Sans ce crédit, il serait obligé, de vivre pour ainsi dire au jour le jour, souvent il ne vendrait pas assez pour couvrir les frais généraux avec les bénéfices de ses ventes; obligé d'attendre qu'il ait réalisé une partie de ses marchandises pour acheter de nouveau, il ne pourrait pas toujours se réapprovisionner de ce qui lui manque, avoir dans son magasin les marchandises nouvelles qui attirent et entretiennent la clientèle.

En un mot, le crédit est une nécessité pour le marchand-détaillier. L'est-il moins pour le marchand de gros? Non, certes. Si les marchands de détail se posaient cette question et s'ils voulaient y trouver la réponse ils sauraient vite pourquoi leurs fournisseurs leur demandent d'apposer leur signature au bas des billets promissaires et à quoi leur servent ces billets.

Un commerçant de gros qui fait, par exemple, un chiffre d'affaires de deux millions de piastres dans l'année, ne peut dans certains genres de commerce, avoir un stock moindre de quatre à cinq cent mille piastres et quelquefois davantage. Il faut faire ses approvisionnements à l'avance, par conséquent avancer l'argent des marchandises qu'il devra distribuer dans sa clientèle durant la saison et parfois dans le cours d'une année.

On comprend que ce commerçant de gros n'a pas mis dans sa maison de commerce un capital tellement considérable qu'une partie en devrait, à certaines épo-

ques, rester sans emploi, absolument improductive.

Il faut, selon une expression bien juste, retourner plusieurs fois l'an son capital commercial pour le rendre réellement productif.

Les négociants de gros sont obligés de recourir au crédit tout comme les marchands-détailliers, mais pour des sommes beaucoup plus importantes. Ils obtiennent ce crédit moyennant certaines garanties. Les banques leur consentent des avances, mais elles demandent en échange du papier commercial, c'est-à-dire les billets de clients.

Les billets promissaires demandés aux marchands-détailliers par les maisons de gros servent donc à celles-ci à obtenir en banque l'argent nécessaire à leurs opérations.

Si le détaillier achète des marchandises payables à 30 jours ou à 90 jours et que son fournisseur lui demande son billet promissaire payable à l'échéance convenue, il permettra au dit fournisseur d'obtenir immédiatement en banque, grâce au dit billet, l'argent qu'il lui faudrait attendre 30 ou 90 jours de son client.

Le billet promissaire est un instrument de crédit qui facilite les affaires, c'est en même temps une reconnaissance de dette et, moralement, nul n'est en droit de se refuser à reconnaître sa dette vis-à-vis d'un créancier légitime.

Nous pensons qu'après ces explications ceux de nos lecteurs qui se refusaient à signer les billets promissaires que leur demandent leurs fournisseurs, reconnaîtront avec nous qu'ils n'ont aucun motif de refuser d'accéder au désir de ceux qui leur accordent crédit.

BONNE MESURE

Certaines marchandises du commerce de l'épicerie se détaillent au nombre et non au poids et à la mesure. Dans ce cas, sont les légumes verts, les fruits, les oeufs, etc...

Or, rien ne convient moins à un client que de recevoir ce qu'il a plu à son fournisseur attitré de lui envoyer—s'il croit avoir payé pour les plus beaux légumes,