

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailliers du
Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185.

MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

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

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 5 Février 1915.

Vol. XLVIII—No 6.

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.

LA QUESTION DU CRÉDIT AUX CLIENTS

Le sujet dont nous nous proposons de vous entretenir
ici est peut-être un des plus intéressants qui soient et cons-
titue en même temps une des questions les plus difficiles à
laquelle nous ayons à faire face dans le commerce de gros
ou de détail.

Le crédit a sa raison d'être et personne ne saurait nier
que sans le crédit nous nous trouverions dans une situation
très embarrassante.

Avant le début de la guerre, l'Angleterre, la France, la
Russie, l'Allemagne et l'Autriche avaient une dette nationale
combinée de \$2,500,000,000 pour laquelle les intérêts payés
annuellement s'élevaient à \$100,000,000. La France seule est
responsable de 25% de ce montant, sa dette atteignant \$160
par tête pour tout homme, femme et enfant dans ses fron-
tières.

Cependant le crédit dont nous voulons vous entretenir
n'est pas de cette nature et il a trait tout simplement au dé-
taillant et à ses clients. Un des points qui nous a souvent
frappés comme paraissant anormal est la grosse différence
qui existe entre le crédit du marchand et de son banquier et
celui du marchand et de son client. L'un prend un soin méti-
culeux à obtenir une sécurité absolue pour toute avance faite
à son client et l'autre prend des risques absurdes et perd ou
risque de perdre annuellement des sommes importantes par
le fait de mauvaises dettes et créances douteuses. Quelqu'un
pourrait-il nous dire pourquoi le marchand prend un beau-
coup plus gros risque que le banquier? Et avez-vous jamais
songé que le marchand offre moins de risques au banquier
même s'il n'a pas de garantie, que le client n'en offre au mar-
chand parce que neuf fois sur dix, c'est un client incertain.

En outre, pourquoi est-ce que les marchands prennent
de gros risques et se contentent, lorsque le moment du paie-
ment est arrivé, d'un gage sur propriété ou récoltes ou sur
quelque garantie incertaine? Rares sont les exemples prou-
vant que cette manière de procéder soit satisfaisante pour le
marchand. Le marchand d'il y a un siècle était plus justifié
d'accorder du crédit que nous ne le sommes aujourd'hui,
parce qu'une mentalité ou une moralité commerciale toute
différente régnait à cette époque; de plus, la concurrence

qui existe actuellement, les affaires faites par correspon-
dances ou par d'autres moyens ennemis du commerçant local,
n'inquiétait pas nos grands parents. Il ne fait aucun doute
qu'un système de trafic, de produits échangés pour de la mar-
chandise était tout aussi bien en opération dans les anciens
jours que maintenant, mais avec cette différence que les fer-
miers apportaient leurs produits à la ville et les vendaient ou
les échangeaient contre de la marchandise sur place.

Aujourd'hui, il est d'usage d'ouvrir un large compte et
après en avoir rempli les colonnes sur les livres pendant plu-
sieurs mois, on s'étonne de voir que l'acheteur a obtenu tout
le crédit sans offrir une seule garantie. Nous ne serions pas
surpris que beaucoup de clients — parmi ceux de la clientèle
courante d'aujourd'hui — se montrent très étonnés et même
froissés si nous avons la hardiesse de leur demander le règle-
ment de leur compte et notre observation nous montre que
de tels clients sont le plus souvent des gens qui ne payent
leurs comptes que s'ils y sont forcés, et il est vraiment sur-
prenant de voir combien il leur est laissé de latitude alors
qu'on sait pertinemment que ces comptes demeureront im-
payés s'il n'est fait une forte pression pour les recouvrer.

Comment le marchand peut-il conduire à bien ses affai-
res dans de telles conditions et montrer quelques bénéfices à
la fin de l'année?

Le marchand, lui, est obligé de payer ses comptes ou-
verts à la banque et de payer un gros intérêt pour le décou-
vert qu'on lui a fait. Est-ce que le client paie quelque intérêt
pour le crédit dont il a profité? Nous ne le pensons pas.

Nous voulons bien admettre que ceux qui donnent de
bonnes raisons de leur incapacité de payer et qui réclament
un terme pour se libérer peuvent bénéficier de longs crédits,
mais franchement, est-il raisonnable d'accorder un long cré-
dit à ceux qui touchent un salaire ou un revenu régulier payé
chaque semaine ou chaque mois?

Nous comprenons qu'il est plus commode pour beaucoup
de gens de régler mensuellement leur compte et on peut dire
que cette pratique lie davantage le client au marchand, mais
de tels comptes devraient être rencontrés promptement quel-
ques jours après l'arrêt périodique de ces factures. L'octroi

TANGLEFOOT

LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES, SANS POISON

46 cas d'empoisonnement d'enfants par le papier à mouche empoisonné furent signalés dans 15 Etats, de juillet à novembre 1914