

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée.

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT {
Montréal et Banlieue . . \$3.00
Canada \$2.50
Etats-Unis \$3.00
Union postale, frs 20.00 } PAR AN.

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze 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 arriérages 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 du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 30 août 1918

Vol. XXXI—No 35

LA PROTECTION DU MARCHAND HONNÊTE

On a beaucoup parlé de la nécessité d'adopter un système de licence pour les marchands-détaillants du Canada et les circonstances présentes soulignent d'une façon encore plus nette la nécessité d'une semblable mesure.

Actuellement, nous voyons nombre de nos jeunes marchands canadiens partir pour le front, tandis que d'autres sont conscrits dans le service militaire et nous assistons à l'invasion dans le commerce, d'étrangers qui, le plus souvent, ne comprennent rien des affaires et n'ont été jusqu'ici que cultivateurs ou moissonneurs. Ces marchands d'occasion ne connaissent guère les règlements, ils ouvrent et ferment leurs magasins rudimentaires à leur guise, et souvent font perdre de l'argent au marchand de gros qui a eu la malencontreuse idée de leur vendre des marchandises.

Avec un système approprié de licence dans lequel le mot licence aurait une signification définie, le commerce dans son ensemble se trouverait sérieusement amélioré. Si, par exemple, avant d'embrasser la profession de marchand-détaillant, un individu devait faire application et prouver son aptitude avant de recevoir l'autorisation d'ouvrir un commerce, ne semble-t-il pas que tout irait mieux.

Cette suggestion a d'ailleurs été faite par l'Association des Marchands-Détaillants à la Commission des vivres, mais n'a pas été suivie d'adoption; on ne devrait pas cependant s'en tenir à cette simple démarche.

Si cette suggestion recevait l'approbation de nos législateurs, une grande amélioration ne tarderait pas à se faire sentir dans la sphère commerciale. A notre époque, il y a trop de gens dans le commerce de détail, mais pas assez de marchands-détaillants dignes de ce titre.

Au moins vingt-cinq pour cent de ceux engagés dans le commerce de détail pourraient en sortir sans que leur disparition cause la moindre gêne au public consommateur, bien au contraire, car celui-ci obtiendrait de ce fait un meilleur choix de marchandises et un meilleur service, car les autres marchands rivaliseraient

d'ardeur pour avoir des stocks mieux assortis et plus considérables de manière à assurer un service plus efficace.

Un des maux du commerce au Canada et non des moindres est l'imprécision et le relâchement de notre système mercantile, permettant à toutes personnes de tenir commerce, sans y rien connaître et non seulement de courir à la ruine, mais d'y entraîner le marchand légitime qui est obligé de lutter désespérément contre des méthodes déloyales de concurrence et contre l'action malsaine de marchands sans escruples. Placé entre le fléau des maisons vendant par correspondance, les clubs coopératifs, les marchands sans principe, le commerçant honnête se trouve dans une position bien difficile.

QUELQUES QUESTIONS QUE DEVRAIENT SE POSER LES MARCHANDS

Vos comptes font-ils état des ventes et des factures séparément ou mensuellement?

Tenez-vous un livre "d'achat" qui montre le montant total acheté?

Savez-vous le montant d'argent que vous économisez par les escomptes sur factures?

Combien de fois prenez-vous de stock?

Faites-vous à l'inventaire prévision pour dépréciation et stock mort?

Tenez-vous compte de la dépréciation des fixtures du magasin, etc.?

Calculez-vous cela sur le prix d'achat ou de vente?

Savez-vous combien de fois vous écoutez votre stock par an?

Votre stock est-il trop gros ou trop petit pour votre montant d'affaires?

Etes-vous assuré, et votre stock et votre aménagement sont-ils pleinement protégés?

Savez-vous le pourcentage de dépenses de vos ventes totales?

Savez-vous le pourcentage de profits bruts de vos ventes totales?



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)
Black Watch
IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS

