

LE JEU DE BOURSE

Le PRIX COURANT n'a jamais manqué l'occasion de mettre ses lecteurs en garde contre les dangers de la spéculation hasardeuse, contre le jeu de bourse où tant d'économies péniblement acquises pendant une existence de travail et de privations ont été s'engouffrer.

Depuis trois ou quatre ans, les valeurs de mines ont tenté beaucoup de gens. Ces valeurs sont émises à des taux qui les mettent à la portée de toutes les bourses, même à celle de l'ouvrier; elles sont sujettes à rapporter de très gros dividendes quand la pioche du mineur frappe sur une bonne veine et il n'en faut pas d'avantage pour mettre les cerveaux en ébullition qui se créent aisément—en imagination—des fortunes rapides et colossales.

Mais il y a un revers ou plutôt des revers à la médaille. La "War Eagle" en est, cette semaine, un exemple frappant. Cette action, dont la valeur au pair est de \$1.00, et que nous cotions à \$2.68 prix auquel elle s'est vendue la semaine dernière est tombée cette semaine aussi bas que \$1.50 perdant ainsi 115 points en moins de huit jours.

Pour descendre ainsi, il y avait une cause, il est vrai, mais à part quelques privilégiés bien au courant des faits et gestes de la compagnie, qui aurait pu prévoir une pareille dégringolade.

Ainsi, la War-Eagle qui donnait à ses actionnaires $1\frac{1}{2}$ p. c. de dividende par mois, suspend ses opérations sans crier gare, sous prétexte de s'outiller à nouveau. Du coup liquidation et ruine pour un grand nombre.

Rien ne peut mieux illustrer le danger pour les non initiés, pour les profanes, de chercher la fortune à la bourse; ils peuvent être certains qu'ils y trouveront plutôt la ruine et la misère.

PRESENTEZ VOS COMPTES

Le marchand détailleur fait généralement crédit, tout au moins à une partie de sa clientèle, et s'expose par ce fait même à subir des pertes que ne connaît pas le marchand qui ne vend qu'au comptant, le grand bazar, par exemple.

La vente à crédit, en exposant le marchand à des pertes, l'oblige à marquer sa marchandise à des prix un peu plus élevés que son concurrent qui ne fait pas crédit, de là un désavantage. Mais le crédit qu'il obtient est parfois la seule raison qui dirige les pas de l'acheteur dans tel magasin plutôt que dans tel autre, et il est à craindre — ou à espérer, suivant le point de vue auquel on se place — qu'il y aura toujours des magasins vendant à crédit.

Il y aura toujours par conséquent des marchands exposés à subir des pertes.

Mais ces pertes seront plus ou moins légères selon que le marchand veillera de plus près ou de plus loin à la rentrée des crédits.

Une bonne habitude à prendre pour ceux qui ne l'ont pas est de ne jamais trop attendre pour présenter les comptes aux clients achetant à crédit. C'est souvent par sa négligence à produire ses factures que le marchand voit s'accumuler les mauvais comptes dans ses livres. Le détailleur devrait imiter les marchands de gros qui envoient un relevé de compte à chacun de leurs débiteurs à date fixe. Quand un compte est dû, il faut le réclamer et ne jamais laisser un client sous l'impression que son fournisseur n'a pas besoin d'argent, puisqu'il n'en réclame pas.

Il ne faut pas oublier que beaucoup d'acheteurs ne paient que quand on leur demande de l'argent et qu'ils augmentent leur dette jusqu'au jour de la réclamation. Et tel qui aurait pu payer une dette de \$10