

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

du Commerce, de la Finance, de l'Industrie,
de la Propriété foncière et des Assurances.

Bureau: No. 32, rue Saint-Gabriel, Montréal.

ABONNEMENTS:

Montréal, un an..... \$2.00

Canada et Etats-Unis..... 1.50

France..... fr. 12.50

Publié par

La Société de publication commerciale,

J. MONIER, Gérant.

MONTREAL, 21 SEPT. 1888.

ETES-VOUS ASSURES?

L'hiver approche et avec l'hiver les risques d'incendie. Le gaz, les fournaies, les lumières portatives de toute nature mettent en dépit de toute précaution les magasins en danger.

Le commerçant prudent, le commerçant honnête doivent s'assurer.

Un incendie quelque soit le montant de l'assurance est toujours un désastre qui demande de l'argent comptant pour être réparé. Le négociant dont l'actif n'est pas au-dessus du passif doit, en conscience, considérer son stock comme appartenant à ses créanciers et prendre en conséquence toutes les précautions possibles pour protéger les intérêts de ceux qui ont eu confiance en lui.

Nous comprenons très bien la résolution adoptée par l'association des épiciers en gros, résolution publiée dans le *Prix Courant* et par laquelle les maisons de gros s'engagent à ne prendre aucun arrangement avec les détaillants non assurés et ruinés par un feu.

L'assurance contre l'incendie malgré l'augmentation des taux, n'entraîne qu'une dépense relativement minime, surtout en présence de la protection qu'elle donne aux intéressés.

Les marchands doivent tous s'assurer; celui qui doit sur son stock pour être à même de payer ses créanciers; et celui qui ne doit rien sur son stock pour protéger l'avoir qu'il a acquis par son travail et son énergie.

DETOURNEMENTS DE FONDS.

Quelques marchands font régulièrement auditer leurs livres par des comptables de profession; si cette coutume se généralisait, elle aurait pour effet de réduire considérablement les défalcons faites trop souvent, hélas! par les caissiers et les teneurs de livres.

La grande majorité de ces vols est l'œuvre d'employés qui jouissent de la confiance absolue de leurs patrons, et dont les comptes et les états sont acceptés sans la plus petite vérification. Il est vrai qu'il est difficile de comprendre comment une maison pourrait employer un caissier ou un teneur de livres dans lequel elle n'aurait pas une confiance absolue, mais d'autre part tout employé occupant un tel poste ne mérite pas la confiance qu'on lui accorde s'il s'oppose à la vérification de ses comptes par un expert. Tout au contraire, un caissier et un teneur de livres honnêtes verront contrôler avec plaisir leurs comptes, contrôle qui prouvera leur intégrité et leur habileté.

Les patrons qui acceptent comme justes les comptes qui leur sont soumis par leurs employés, sans

les vérifier, agissent avec une légèreté des plus reprehensibles. Ils mettent ainsi l'honnêteté de leurs employés à une rude épreuve, et alors que c'est une honnêteté bien chancelante que celle qui n'est maintenue que par le manque d'opportunité de frauder, il n'en est pas moins vrai que les personnes dont le caractère est au-dessus de tout soupçon n'assument le maniement des fonds d'autrui qu'avec beaucoup de répugnance. Lorsqu'elles ne sont pas placées sous un contrôle rigide qui leur demande compte de toute perte ou erreur.

La vérification des livres et de la caisse par un comptable étranger, est absolument nécessaire dans les grandes maisons et surtout dans les compagnies anonymes. Elle est du reste pratiquée annuellement par nos grandes sociétés, mais nous ne considérons pas cette audition annuelle comme suffisante pour la sécurité des actionnaires.

Le jour où l'audition des livres et de la caisse fera partie de notre système commerciale, on verra disparaître ces détournements de fonds qui de temps à autre viennent surprendre le public.

PAYEZ PAR CHEQUES

On ne saurait croire combien de pertes et de détournements de fonds, seraient évités si l'on s'habitua à payer tous les comptes, à toute autre personne qu'au créancier lui-même, au moyen d'un chèque à l'ordre du créancier. Il est bien vrai que le débiteur à son comptoir, a plutôt fait de prendre des billets de banque dans un tiroir pour payer le compte qui lui est présenté; mais quel est celui d'entre tous les marchands à qui il n'est pas arrivé de perdre quelque collection qu'il n'aurait pas perdue si on l'avait payé par un chèque à son ordre?

Puisque les usages commerciaux de notre époque comportent le dépôt en compte courant à la banque de toutes les recettes journalières; puisque la banque est devenue la caisse générale, la clearing house du commerce; pourquoi ne pas compléter ce système en adoptant le mode de paiement par chèque? Combien de jeunes gens et même de vieux, se sont laissés aller à la tentation de dépenser quelques sous sur des collections qui leur avaient été payés en argent, et qui seraient restés honnêtes, considérés et auraient fait leur chemin sans encombre, s'ils n'avaient eu à encaisser que des chèques à l'ordre de leur patron?

Et n'est-il pas arrivé aussi qu'un paiement fait à un collecteur non autorisé et qui n'en aurait pas rendu compte, ait été répudié par le créancier, le débiteur ayant été forcé de payer deux fois, ce qui ne serait pas arrivé s'il avait payé par un chèque à l'ordre?

Le paiement par chèque à l'ordre réunit donc les avantages suivants:

10. Il sauvegarde les intérêts du créancier.

20. Il sauvegarde les intérêts du débiteur.

30. Il diminue les tentations du collecteur.

40. Il peut tenir lieu de reçu, si le reçu s'égare.

50. Il évite les erreurs que l'on peut faire en comptant rapidement les billets ou la monnaie de change.

60. Il permet de suivre avec beaucoup plus de régularité les frais et les dépenses du magasin, etc., etc.

Donc lecteurs, payer par chèque à l'ordre.

LE CARNAVAL.

A la demande du sous-comité du carnaval, nous nous empressons de communiquer à nos lecteurs la circulaire suivante, que nous recommandons à leur esprit d'entreprise. Car, qu'on le remarque bien, il ne s'agit ici que d'une question d'affaires, et toute somme dépensée pour attirer chez nous cet hiver les visiteurs étrangers, est une somme placée à gros intérêts:

Cher monsieur,

Les soussignés ont été nommés pour faire partie d'un sous-comité du comité des finances pour le carnaval d'hiver de 1889, et demander des souscriptions aux marchands épiciers de gros et de détail.

Nous n'avons pas besoin de vous démontrer l'importance du carnaval pour votre ligne de commerce, vu qu'il a lieu dans la saison morte des affaires, entre le jour de Noël et les Avents.

Nous aurons le plaisir de vous faire une visite dans une journée ou deux, pour vous demander de nous souscrire le montant qu'il vous plaira, pour vous assurer le succès de votre commerce.

Nous demeurons, en attendant, vos humbles serviteurs.

J. M. DUPONCHEL,
ALEX. D. FRASER,

Membres du sous-comité.

Montréal, 17 septembre 1888.

NOS RELATIONS AVEC LA FRANCE

Nos relations commerciales directes avec la France vont probablement prendre une importance marquée, si le projet dont nous allons entretenir nos lecteurs, peut aboutir.

Nous avons reçu, il y a quelque temps, communication d'une lettre écrite à M. le président de la société d'immigration française par M. A. Duponchel, secrétaire général de la Chambre Syndicale des voyageurs de commerce du Département de la Seine (France). Dans cette lettre, M. Duponchel explique comme suit la manière de procéder du syndicat:

"Après qu'une contrée nous aura été signalée comme pouvant présenter le but d'une exploitation, nous ouvrons immédiatement une étude afin de bien nous pénétrer de l'utilité qu'il y a de préparer une organisation en vue d'y établir un comptoir, et selon que la conclusion est favorable, nous formons, au moyen des éléments qui composent notre groupe et choisis parmi ceux qui se sont fait inscrire dans ce but spécial, une société coopérative de 10, 15, 20 (plus ou moins) agents; organisés en syndicat, dont un ou deux restent ici pour la correspondance et la représentation du groupe sur place et les autres partent, munis des moyens d'action qui ont pu leur être procurés par le syndicat aidé des pouvoirs publics, des sociétés diverses et d'un syndicat de négociants et industriels formé pour cette circonstance; l'arrivée de la société étant préparée dans la mesure du possible de façon à lui éviter

les déceptions et les mécomptes qu'ont rencontrés certains de nos collègues partis individuellement.

"La société, à son arrivée, adopte un siège ou centre d'action, y installe un comptoir, exposition d'échantillons et lance sur toutes les voies du pays ceux de ses membres qui ne sont pas utiles sur place aux opérations du comptoir."

Nous croyons que dans les conditions indiquées, un comptoir français pourrait faire ici des affaires avantageuses. Il y a cependant certains détails d'organisation que le syndicat des Représentants de Commerce fera bien de ne pas négliger, s'il veut assurer le succès de son œuvre. Ainsi, il est nécessaire pour étendre les affaires à toute la clientèle, possible au Canada; que les agents soient familiers avec la langue anglaise qui est presque seule parlée dans les trois-quarts du territoire canadien. Il faudrait en outre une étude spéciale sur place des articles qui ont cours sur notre marché, au triple point de vue de la forme, de la qualité et du prix. Cette étude devrait être faite avant l'établissement du comptoir, afin de ne pas l'encombrer d'échantillons inutiles.

Certaines marchandises ne se placent guère ici sur échantillons; il serait préférable pour celles-là que le syndicat d'industriels qui appuie les Représentants de Commerce, fit les frais d'une première consignation.

Dans une lettre subséquente, M. Duponchel parle du travail fait ici par M. Agostini et demande s'il y aurait possibilité de faire revivre le syndicat de banquiers qui avait promis de faire le *Ducroire* pour les expéditeurs français. La chose est facile; les banquiers sont dans les mêmes dispositions qu'il y a trois ans, et ils ne refuseront pas de faire pour le Syndicat des Représentants de Commerce ce qu'ils avaient promis de faire pour le syndicat d'Industriels que M. Agostini se proposait de former.

Notre sympathie est d'ailleurs complètement acquise au projet du syndicat de M. Duponchel, en sus de nos conseils qui seront toujours à sa disposition; et nous ferons tout notre possible pour aider à son installation ici et à son succès.

NOS INDUSTRIES

FABRICATION DU SUCRE DE BETTERAVE

Il n'entre pas dans nos vues de décrire ici les procédés de fabrication du sucre de betterave dans tous leurs détails pour ceux qui voudraient en faire une étude complète, il existe les traités spéciaux qu'ils pourront consulter avec avantage. Nous nous contenterons d'exposer à grands traits les diverses phases de la fabrication afin d'en donner une idée générale à nos lecteurs.

D'abord, mettons nous bien dans l'idée qu'entre le sucre de betterave raffiné et le sucre de canne également raffiné, il n'y a pas l'ombre d'une différence. Le sucre de canne est connu depuis bien longtemps; on le retire de la canne à sucre qui ne peut prospérer que dans les pays chauds; celui de betterave n'est guère connu que depuis quatre-vingts ans, et il est le produit de la betterave à sucre que