

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
(The Trades Publishing Co.)

25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL
TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.50
CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00 PAR AN.
UNION POSTALE - - FRS 20.00

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 de tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérages 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. Adressez toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

LA RENTREE DES CREDITS

Il y a quelque temps, on s'en souvient, une crise s'est fait sentir à Montréal dans le commerce de détail de l'épicerie. Cette crise à laquelle l'existence des timbres de commerce n'a pas été étrangère était due aussi en grande partie à la négligence des épiciers qui laissaient s'amonceler les crédits dans leurs livres.

Le résultat de cette négligence a été, comme on devait s'y attendre, que les maisons de gros ont restreint les crédits et se sont montrées plus sévères sous le rapport des échéances.

Grâce à ces mesures la crise n'a pas été de trop longue durée et s'est terminée sans trop d'accrocs.

Du jour où les épiciers de détail se sont vus dans l'obligation de faire payer leurs clients ou de se passer de marchandises, ils se sont mis résolument à l'œuvre et ont fait payer leurs débiteurs. C'était la seule chose qui pouvait les sauver.

Beaucoup d'épiciers de détail ont déclaré à leurs fournisseurs que, sans les mesures un peu sévères prises à leur égard, ils s'en allaient droit à la ruine. Au lieu de se plaindre de cette sévérité, ils n'ont eu que des paroles de remerciements à adresser aux commerçants de gros qui les avaient ainsi ramenés à leur devoir envers eux-mêmes.

Nous sommes certains que ces épiciers n'oublieront pas l'épreuve par laquelle ils ont passé et que jamais dans l'avenir ils ne négligeront la collection de leurs comptes.

C'est d'ailleurs ce que devraient faire tous les marchands sans exception, aussi bien à la campagne qu'à la ville. Un bon commerçant sait, ou doit savoir limiter les crédits à chacun de ses clients tant pour le montant que pour la durée.

Quand le montant est atteint, il doit fermer le crédit et quand l'échéance est arrivée, il doit exiger le paiement.

Agir autrement c'est agir sans discernement, c'est commettre une imprudence et courir au-devant des risques.

La morte-saison des affaires est une époque qui donne au commerçant assez de loisirs pour qu'il puisse s'occuper avec profit de faire payer les débiteurs récalcitrants ou retardataires. Faites donc rentrer les crédits sans retard.

OU VONT VOS PROFITS ?

Les marchands ont maintenant terminé leur inventaire; le calme des affaires, à cette époque de l'année, leur laisse des moments de réflexion. Ils peuvent donc réfléchir à la situation que l'inventaire leur met sous les yeux et nous les invitons à le faire.

Les résultats de l'année écoulée ont été pour beaucoup très satisfaisants, à la campagne surtout. Grâce aux hauts prix obtenus pour les produits de l'industrie laitière et aux bonnes récoltes qui se sont vendues d'une manière très satisfaisante, les cultivateurs ont acheté sans lésiner.

Avec l'augmentation des ventes, les profits ont dû également augmenter. C'est du moins ce qui devrait être, est-ce bien là ce que démontre l'inventaire? Examinez votre inventaire à tête reposée, comparez vos ventes et vos bénéfices de l'an dernier avec ceux des années précédentes et voyez si oui ou non vos profits ont été en rapport avec vos ventes.

Nous voulons parler ici des profits nets, de ceux qui restent après toutes dépenses payées; ce sont les seuls qui comptent. Un marchand peut faire un chiffre relativement élevé de bénéfices bruts, mais s'il augmente en même temps ses dépenses de maison, son train d'existence, sous prétexte que ses affaires vont bien et que son chiffre de ventes accuse une augmentation constante, ses profits réels peuvent alors être moins grands que ceux qu'il réalisait quand il faisait moins d'affaires.

Le travers d'un grand nombre de marchands est de dépenser leurs profits d'une manière improductive, dans un luxe inutile, quand il n'est pas nuisible. Il en est qui gaspillent littéralement les profits qu'ils devraient économiser et prennent des habitudes de dépenser qu'ils ne sont pas toujours certains de pouvoir satisfaire par la suite.

Vienne une mauvaise année, comment s'en tirera le marchand qui aura dépensé la totalité ou la plus grande partie des profits qu'il aurait dû mettre de côté s'il avait été prudent et prévoyant?

Consultez donc votre inventaire, examinez vos livres, voyez les dépenses que vous avez faites inutilement et prenez la résolution de ne plus les répéter à l'avenir.

Notez que la proportion de vos frais généraux à votre chiffre d'affaires doit diminuer par une augmentation du chiffre d'affaires. Si vous faites un chiffre d'affaires de \$20,000 et qu'il vous en coûte 10 p. c. en frais généraux, soit \$2,000, il ne devra pas vous en coûter \$4,000 pour faire un chiffre d'affaires de \$40,000. Il ne sera donc pas nécessaire de doubler votre personnel, le montant de votre loyer, vos frais d'éclairage, de chauffage, etc...

Plutôt que de dépenser vos profits inutilement, employez-les à augmenter votre chiffre d'affaires et les profits que vous aurez ainsi employés vous rapporteront au centuple.

Où vont vos profits, à quoi les employez-vous?

LES CANADIENS DE LANGUE FRANÇAISE AU BOARD OF TRADE DE MONTREAL.

Nous avons, dans "Le Prix Courant" de la semaine dernière, donné le résultat des élections des officiers, des Conseillers et des Arbitres du Board of Trade de Montréal pour l'exercice courant.

On nous fait remarquer qu'en 1906, comme en 1905, tous les officiers, tous les conseillers moins un et tous les arbitres