

ignorez complètement où vous êtes de vos affaires.

Oui, j'entends : vous avez de l'argent en banque, vous devez très peu de chose à ceux qui vous vendent des marchandises et vos livres montrent qu'il vous est dû beaucoup d'argent par vos clients, vous avez même une propriété claire de dettes et d'hypothèques et par conséquent vous prétendez qu'étant au-dessus de vos affaires il ne vous sert de rien de faire un inventaire.

Cependant, si vous voulez, nous le ferons ensemble malgré tout et vous allez être quelque peu déconcerté de ce que nous allons découvrir.

D'abord, voici une caisse de savon que vous avez acheté, il y a dix ans quand vous avez ouvert votre magasin ; c'est le savon de la marque "César" qui n'est plus demandé et que vous avez mis de côté en attendant que la vogue lui revienne et que vous aviez complètement oubliée. En ajoutant l'intérêt de dix ans à sa valeur d'achat, voilà une caisse qui nous a coûté cher dans son soin. Vendez-la vite au prix que vous en pourrez trouver et l'argent que vous en tirerez mis dans vos affaires ou placé à la banque vous rapportera.

Plus loin, nous trouvons d'autres articles oubliés qui doivent être vendus au plus tôt ; nous allons en tirer \$100 ou peut-être même \$200. Calculez alors ce que vous avez perdu et souvenez-vous que vous ne devez plus commettre la même faute à l'avenir. Vendez toujours au plus tôt ce qui menace de passer à l'état de *rossignol* dans votre magasin.

Voici du café qui est près du pétrôle ; vite séparons ces deux articles, car le café n'aime pas son voisinage et deviendrait bien vite invendable. Nous évitons des pertes en mettant chaque chose à sa place et le temps de l'inventaire est le meilleur temps pour mettre de l'ordre dans tout le magasin.

L'inventaire nous permet de constater ce que nous avons et ce que nous n'avons pas. Il y a des sortes de marchandises qui sont en excès, vite nous allons pousser la vente de ces articles, de façon à nous en débarrasser et à les traduire en argent. Cet argent va nous servir à acheter ce qui nous manque. En ce moment, les tomates, le blé d'inde et les pommes en conserve, quoique déjà cher, vont avancer encore avant la nouvelle récolte, nous ferons une bonne opération en achetant tout ce que nous pourrions vendre jusqu'à la nouvelle mise en boîtes ; nous en achèterons donc.

L'inventaire nous aura donc encore servi.

Mais si nous passons maintenant à l'inventaire des livres, nous verrons que nous avons été bien négligent ; nous avons des clients qui n'ont pas été collectés et qui, depuis longtemps, auraient payé. Vite encore présentons leur la facture et encaissons l'argent. Mais comment se fait-il que M. un tel n'ait pas payé son compte, voilà trois ans qu'il est dû ; à ce moment il aurait pu payer, maintenant il est dans la misère et il n'y a plus rien à en tirer, c'est une perte sèche. En voici d'autres qui pourraient payer, mais qui remettent toujours à plus tard, cependant ils n'achètent plus rien chez nous ; ce ne sont plus des clients, nous n'avons pas de ménagement à garder envers eux, remettons leurs comptes à une agence de collection, nous aurons une commission à payer il est vrai, mais ce sera encore une économie, car le temps que nous devrions passer à collecter ces comptes véreux vaut bien plus pour nous que la commission à payer à l'agence.

Si nous calculons maintenant tout ce que nous a coûté notre négligence à ne pas faire l'inventaire depuis dix ans que nous sommes dans les affaires, nous trouverons que nous avons perdu en marchandises et en mauvais comptes des centaines et peut-être des milliers de piastres, selon l'importance des affaires de notre maison. Si à ces pertes nous ajoutons les gains que nous aurions pu réaliser et qui nous ont échappé, c'est bien autre chose ; la somme devient double ou triple alors.

Donc, à l'inventaire ! Faisons notre inventaire et faisons le consciencieusement.

AVIS AUX RETARDATAIRES

Tous nos abonnés en retard dans le paiement de leur abonnement ont maintenant reçu leur compte ; nous les prions donc instamment de vouloir bien nous faire, sans aucun retard, remise du montant qui leur a été réclamé.

Notre journal est d'une utilité incontestable aux marchands ; ceux qui le lisent attentivement s'en rendent compte davantage chaque semaine et nous en donnent souvent le témoignage.

Si notre journal est le mieux renseigné des journaux commerciaux, si ses revues des différentes branches du commerce sont toujours

lues avec intérêt et profit, nos abonnés doivent ou devraient savoir que ce n'est pas sans frais et sans dépenses.

Malgré tout notre désir d'être agréables aux marchands, nous ne pouvons cependant pousser la générosité, l'abnégation et le désintéressement jusqu'au point de faire cadeau de notre journal à une partie, si faible même soit-elle, de ceux qui nous font l'honneur de nous lire.

Nous avons fixé le prix de l'abonnement à un taux qui le met à la portée de toutes les bourses. Il n'est pas un marchand qui ne puisse payer \$1.50 par an, pour 52 numéros du PRIX COURANT. Notre journal est le moins cher de tous les journaux commerciaux et il nous semble que tous nos abonnés sans exception devraient prendre ces faits en considération pour nous éviter de leur réclamer le montant de leur abonnement.

Nous prions donc une dernière fois les retardataires de régler leur compte dans la quinzaine. Nos sommes déterminés à rayer impitoyablement de nos listes ceux qui au 1er février prochain ne se seront pas mis en règle avec nous. L'abonnement est, en principe, payable d'avance ; nous avons cependant, dans la pratique, usé d'une large tolérance, mais un certain nombre de nos abonnés en abusent et nous mettent dans la nécessité de répéter nos envois de compte et nos réclamations, ce qui nous occasionne des frais supplémentaires qu'avec un peu de bonne volonté ils pourraient nous éviter sans aucune gêne pour eux mêmes.

Avec ces abonnés nous serons contraints de faire comme nous faisons depuis un certain temps avec tous nos abonnés nouveaux, c'est-à-dire que nous exigerons d'avance le prix de l'abonnement, s'ils veulent continuer à recevoir notre journal.

LE COMMERCE DE NOUVEAUTES

Les mois de janvier et de février sont généralement deux mois que le commerce de nouveautés en gros redoute parce que ces deux mois apportent toujours un gros contingent de faillites chez leurs clients du détail.

Cette année, le mois de janvier débute très mal sous ce rapport, car plusieurs marchands ont déposé leur bilan avec un passif plus qu'ordinaire.

Nous avons déjà fait remarquer à différentes reprises que le commerce