

LE PRIX COURANT

Revue Hebdomadaire

COMMERCE, FINANCE, INDUSTRIE, PROPRIÉTÉ FONCIÈRE, ASSURANCE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES, (THE TRADES PUBLISHING CO'Y), 25 rue St-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : Montréal et Banlieue, \$2.00; Canada et Etats-Unis, \$1.50; France et Union Postale, 15 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : LE PRIX COURANT, MONTRÉAL, CAN.

VOL. XXXI

VENDREDI, 11 JANVIER 1901

No 2

CIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES

La Compagnie de Publications Commerciales est devenue, depuis le 1er janvier, propriétaire du PRIX COURANT et de TISSUS ET NOUVEAUTÉS qu'elle a rachetés de MM. A. & H. Lionais, les anciens propriétaires de ces deux publications.

Les actionnaires ont élu les directeurs de la compagnie pour l'année 1901 comme suit :

MM. Alfred Lionais, président ; Henri Lionais, vice-président ; Hardouin Lionais, Paul Blénert et F. E. Fontaine, directeurs.

M. J. A. Laquerre est nommé secrétaire-trésorier de la Cie.

L'INVENTAIRE ANNUEL

Tous les ans à pareille époque nous invitons invariablement les marchands à faire un inventaire réel de leur situation de commerçants. Maintes fois nous avons signalé la nécessité et les avantages multiples d'un inventaire annuel. Si nous y revenons encore, c'est qu'il est souvent utile et parfois nécessaire de répéter les vérités les plus élémentaires pour les répandre chez ceux qui en font fi, les oublient ou les méconnaissent.

Bien des marchands honnêtes, désireux de bien faire ont succombé faute d'être exactement renseignés sur la marche de leurs affaires, sur les marchandises qu'ils avaient ou n'avaient pas en magasin, sur leurs dettes et leurs créances.

Il paraît tellement élémentaire qu'un commerçant sache où il en est de ses propres affaires qu'un grand nombre de nos lecteurs se diront que nous prêchons ici les vérités de M. de La Palisse. Nous savons que s'il existe des marchands qui ne comprennent pas

comment dans le commerce on pourrait se passer de faire l'inventaire au moins une fois l'an ; nous n'ignorons pas non plus qu'il en existe malheureusement un trop grand nombre qui n'en comprennent pas l'importance.

Dans la plupart des cas de faillite—les curateurs sont les premiers à le dire—les marchands que le malheur a frappés n'ont jamais fait d'inventaire sérieux et ont rarement tenu des écritures régulières de leurs opérations. C'est à leur mémoire bien souvent qu'ils ont confié les sommes qui leur étaient dues et qu'eux-mêmes devaient.

La mémoire est souvent ingrate et quiconque s'y fie exclusivement pourrait tout aussi bien confier ses billets de banque au vent. Celui-là serait fou, dira-t-on. Pas plus que celui qui remet à une faculté aussi fugitive que la mémoire le soin de garder des noms et des chiffres. Il est donc nécessaire de tenir des notes écrites des opérations commerciales ; en un mot, d'avoir ce qu'en terme de commerce on nomme simplement des écritures ou des livres.

Tout marchand qui sait écrire est en mesure de tenir les écritures nécessaires à son commerce. Il les tiendra de façon à savoir ce qu'il doit lui-même et ce qui lui est dû à lui ; son inventaire annuel lui dira ce que vaut son stock et l'argent qu'il a en caisse et à la banque.

Pour beaucoup nous disons-là des choses qui pourront paraître un peu enfantines, mais il est tant de gens qui s'imaginent qu'il est absolument nécessaire d'avoir suivi des cours de comptabilité pour dresser un inventaire exact de leur situation que nous sommes bien obligés de montrer combien il est facile à ceux qui ont un peu de bonne volonté de voir clair à leurs affaires.

Evidemment, ceux qui seront versés dans la science de la tenue des livres, arriveront plus vite et mieux à établir leur situation, à se tenir constamment au courant de l'état de

leurs affaires, de ce qu'ils ont à payer ou à collecter, etc.... C'est pourquoi nous voudrions que partout, dans toutes les écoles on enseignât au moins les principes de la comptabilité. Cela se fera un jour ; mais, en attendant, ceux qui sont aujourd'hui à la tête d'un magasin et qui ne connaissent pas ces principes ne doivent pas croire qu'ils sont pour cela, incapables de tenir note écrite de leurs ventes et de leurs achats, de ce qu'ils paient et de ce qu'ils reçoivent, de ce qu'ils doivent et de ce qui leur est dû.

Donc, à la fin de l'année, en passant en revue toutes ces notes ; en inscrivant sur une feuille de papier tout ce qu'il doit d'un côté et tout ce qui lui est dû d'un autre côté, le marchand établit un inventaire de ses livres ; à ce qui lui est dû, il ajoute la valeur exacte au prix d'achat de son stock, la valeur de ses propriétés, de son roulant, de l'ameublement de son magasin et de toute autre partie de son actif, tel qu'argent en caisse et en banque ; quand il a fait le total de toutes ces différentes sommes et qu'il en a retranché le total de ce qu'il doit, il connaît le montant total de ce qui lui appartient en réalité.

Un inventaire n'est donc pas chose si difficile à établir que certains marchands se l'imaginent.

Tout commerçant qui fait sérieusement son inventaire y trouve maints sujets de réflexion. Tel s'attendait à avoir réalisé des bénéfices s'aperçoit en fin de compte, qu'il n'a fait que vivre et parfois même qu'il a perdu une partie de son capital. Il réfléchit sur les causes de son insuccès, les cherche, les trouve et sait où il faut appliquer des réformes qui lui vaudront des bénéfices dans l'avenir.

En principe, le marchand intelligent qui fait un inventaire annuel sait toujours où il en est, où il va et prend les mesures voulues pour réussir. Il est rare que le succès ne couronne pas ses efforts.