

pouvait assez détourner l'attention des affaires à un moment des plus favorables pour le commerce, à combien plus forte raison devons-nous penser qu'il serait utile de nous débarrasser des luttes électorales en un temps où le commerce de détail ne devrait s'occuper que de ses ventes et le commerce de gros de l'inventaire et du bilan.

Nous croyons répondre à la pensée intime des commerçants en faisant le voeu qu'on reporte à une autre date l'époque des élections municipales de Montréal.

Mais ces commerçants peuvent beaucoup eux-mêmes pour obtenir qu'on les laisse s'occuper uniquement et tranquillement du soin de leurs affaires quand elles réclament impérieusement leur temps.

Qu'ils se désintéressent moins des élections, qu'ils aient leurs candidats à eux, prêts à soutenir leurs revendications, disposés à les seconder dans leurs légitimes réclamations et à leur donner leur appui pour tous les règlements et toutes les mesures propres à aider ou à soulager le commerce.

Ce mot de règlement nous remet en mémoire que la charte de la Cité de Montréal a été amendée par la dernière Législature sur la demande du commerce de détail.

L'amendement dit :

"Une taxe spéciale additionnelle, n'excédant pas cinq pour cent de la valeur annuelle, d'après le rôle d'évaluation, de tout le local dans lequel des magasins à départements sont établis et exploités, peut aussi être imposée et prélevée par règlement sur telles personnes, compagnies ou corporations, pour chaque département séparé et distinct de commerce et d'affaires établi et exploité dans tels magasins à départements ou rayons.

"Le conseil peut, par règlement, classifier et définir les différents genres de Commerce et d'affaires exercés dans les magasins à départements, pour les fins de l'imposition de cette taxe."

Cet amendement, devenu loi le 23 Mars dernier, est jusqu'à présent resté lettre morte. Le conseil municipal, qui avait consenti à cette modification de la charte, comme le dit expressément le texte de la loi que nous avons sous les yeux, n'a jamais passé le règlement en question ; bien plus, il n'en a jamais fait l'objet de son ordre du jour.

Est ce que, franchement, les diverses associations de commerçants, aussi bien celles du commerce de gros que celles du commerce de détail, ne devraient pas mieux surveiller leurs intérêts.

Il y a, il est vrai, au sein du Conseil municipal de Montréal, des hommes de bonne volonté qui seraient prêts à prendre en mains la cause du commerce, mais il y a

tant de questions oiseuses qui se présentent à l'Hôtel de ville, qu'il leur est difficile de trouver un moment propice pour provoquer des mesures propres à satisfaire les commerçants et puis, ces commerçants oublient trop d'exercer quelque pression sur les échevins qui volontiers feraient cause commune avec eux.

L'occasion est propice avec les prochaines élections. Qu'aussitôt les fêtes terminées, les diverses associations de marchands se réunissent, qu'elles adoptent un programme, qu'elles énumèrent les revendications du commerce et soutiennent énergiquement les candidatures de ceux qui s'engageront à faire respecter leurs desiderata.

Nous sommes certains que les élus du commerce feront à l'Hôtel de Ville meilleure figure et meilleure besogne que les candidats des clubs, des coteries et des cliques politiques.

## L'INVENTAIRE

Voici une année qui finit ; c'est le moment de faire votre examen de conscience commercial et de le faire sérieusement et avec grand soin.

Faites-le, vous y gagnerez.

Vous y gagnerez d'abord ceci que vous aurez la satisfaction de connaître exactement votre situation. Ce n'est pas un mince avantage, croyez-le.

Si vous avez bien opéré, bien manœuvré, bien géré vos affaires durant l'année, vous en éprouverez un vif plaisir ; vous saurez que vous n'avez pas travaillé en vain et que votre méthode de faire n'est pas des plus mauvaises.

Si, au contraire, vous découvrez qu'après un dur labeur de douze mois, vous n'avez fait aucun progrès ; si, même, vous en arrivez à la certitude que vous avez perdu une partie de votre capital, vous devrez vous louer d'avoir procédé à cet inventaire qui vous force à ouvrir les yeux, en mettant à découvert un état de choses ignoré de vous.

Un marchand qui négligerait de faire son inventaire, sous prétexte qu'il sait d'avance que le résultat ne peut être satisfaisant, ressemble à un aveugle qui ne voudrait pas employer les moyens propres à le guérir de sa cécité.

Enlevez la taie qui recouvre l'œil et l'aveugle voit ; déchirez les voiles qui vous cachent votre propre situation et vous verrez clair à vos affaires ; vous prendrez ou pourrez prendre alors les mesures convenables pour sortir de vos embarras passagers.

Dans tous les cas, que sa situation soit bonne ou mauvaise, un homme d'affaires doit logiquement se rendre un compte absolument exact de ce qu'elle est. Quand il s'est mis face à face avec elle, il a déjà fait la moitié du chemin pour l'améliorer.

L'ambition, la volonté de mieux faire gagnent aussi bien celui qui réussit, comme celui qui a reculé dans son négoce.

Tous les ans, nous revenons invariablement sur cette question d'inventaire, parce que sans cesse on nous en fait ressortir l'utilité dans le commerce de gros. En effet, il arrive parfois que, faute d'inventaire, le marchand appelé à fournir sa situation sur une demande de crédit ou de renouvellement est incapable de le faire convenablement.

Nous en pourrions citer deux exemples très récents dans deux cas de faillite. Dans l'un, le marchand avait diminué son actif de plusieurs milliers de dollars ; dans l'autre, c'est le contraire qui s'est présenté. Tous deux étaient évidemment de bonne foi, mais ils avaient eu le tort d'évaluer leur stock au juger, au lieu de procéder régulièrement au relevé des marchandises en magasin, etc.

Tout commerçant doit remuer son magasin de fond en comble au moins une fois tous les ans, s'assurer de ce qu'il a, ce qui lui permettra en même temps de noter ce qui lui manque.

En procédant à l'inventaire de son stock d'une façon régulière, un marchand retrouve parfois deux ou trois années de suite les articles qui vieillissent, se défraîchissent et deviendront bientôt peut-être absolument hors d'usage. S'il vent en tirer quelque argent il ne les remettra pas sur les tablettes ; il les exposera bien en vue, au contraire, sur le comptoir et les offrira à un prix de sacrifice, s'il est nécessaire, pour s'en débarrasser au plus tôt. L'argent qu'il en tirera lui sera profitable, tandis que des marchandises qui séjournent dans le magasin, ne sont productives d'aucun profit ni d'aucun intérêt.

Son inventaire indique au marchand s'il a bien ou mal acheté, s'il s'est mis sur les bras des marchandises de mauvaise vente, de vente lente ou difficile, profitable ou non et lui permet d'éviter pour l'avenir les fautes qu'il a pu commettre dans le passé.

Au moment de l'inventaire, une révision des prix est parfois nécessaire.

Les cours des marchandises dans le gros ont pu baisser ou s'élever, de