

L'INVENTAIRE

(Suite)

De ce que nous avons exposé dans notre précédent article, il résulte clairement que l'inventaire doit être fait. Nous disons même que, de toute nécessité, il doit être établi au moins une fois par an. On le comprend aisément, aujourd'hui que la science de la comptabilité fait d'immenses progrès et qu'on en saisit mieux le besoin, l'obligation absolue. Sans elle, c'est un fait reconnu, il n'y a pas de garantie possible de succès, surtout dans les commerces d'une certaine étendue.

Nous sommes cependant forcé de constater qu'il existe encore des maisons importantes canadiennes-françaises, dirigées par des hommes d'affaires distingués, où l'on semble ignorer cette nécessité de l'inventaire; ou, si son importance est admise, on néglige de le faire ou on le fait d'une manière incomplète. N'est-il pas évident, en ce dernier cas, qu'il serait aussi bien de n'en pas faire du tout ?

Une maison qui ne fait pas périodiquement son inventaire dans les temps actuels, expose gravement son existence : elle ne sait, en effet, s'il y a profit ou perte.

Que dirait on d'un homme qui permettrait au premier venu de manipuler l'argent de sa caisse sans jamais se rendre compte de ce qu'il reçoit ni de ce qu'il paye, ne sachant par conséquent jamais ce qu'il a en caisse ?

On semble croire que c'est s'imposer un travail trop considérable que de faire l'inventaire. On se dit : "Bah ! à quoi bon ? Cela n'en vaut pas la peine ; cela n'améliorera pas notre position."

Évitez cet écueil funeste ; n'hésitez jamais, quel que soit le travail que vous aurez à vous imposer : car

vous en retirerez de très grands avantages qui vous dédommageront amplement de la peine que vous vous serez donnée.

En effet, ne faisant pas votre inventaire, comment saurez-vous si vous réalisez des profits ou si vous faites des pertes ? Comment saurez-vous si l'état de vos affaires est satisfaisant ? Comment vous rendrez-vous compte de votre situation ? La faillite est peut-être à votre porte : qu'en savez-vous ?

Vous dites : "Mon magasin est plus rempli de marchandises que par le passé. " Mais savez-vous si, dans cette accumulation de stock, il ne se trouve pas une grande quantité de marchandises dépréciées ne valant peut être pas la place qu'elles occupent dans vos rayons ?

L'inventaire, parmi ses nombreux avantages compte celui de faire constater et connaître l'état de son stock *en détail* : ce qui permet d'en faire l'épuration en offrant, même à réduction, ce qui diminue constamment en valeur par suite de l'absence de la demande. Par ce moyen, vous évitez des pertes qui sont presque toujours très lourdes.

J'attirerai aussi votre attention toute spéciale sur l'importance qu'il y a de faire une revue minutieuse des comptes de vos clients. Plus il y a de comptes ouverts dans vos livres, plus vous êtes exposés à faire des pertes.

J'ai connu des maisons—et je sais qu'il en est beaucoup dans le même cas—qui font paraître dans leurs bilans de fin d'année des sommes considérables qui paraissent leur être dues d'après leurs livres, mais qui, presque toujours sont complètement perdues ou ne rapportent que peu de chose lorsqu'elles sont liquidées. Si vous ne me croyez pas, adressez-vous aux syndics de faillites !

De plus les hommes d'affaires se fient trop souvent aux états qu'on