

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 - \$2.60 PAR AN.
CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00
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 arriérés 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.

L'INVENTAIRE ANNUEL

Un commerçant devrait toujours connaître sa situation exacte, savoir le montant réel de son actif et de son passif.

Dans la pratique courante des choses, il est pour ainsi dire impossible que le commerçant sache, si son commerce est important, à quelques centaines de dollars près, les résultats de ses opérations.

S'il ne prend un temps d'arrêt pour faire l'examen de ses propres affaires, il marchera toujours à tâtons, en aveugle qui ne peut voir le précipice peut-être caché sous ses pas.

Voir clair dans ses affaires est le propre du commerçant honnête envers lui-même et honnête envers ses fournisseurs et ses créanciers. L'honnête homme ne cherche pas plus à s'abuser lui-même qu'à tromper autrui.

Mais toute question d'honnêteté à part, il y a aussi la question d'intérêt qui oblige un commerçant à faire l'examen de conscience de son propre établissement.

Cet examen de conscience du commerçant, c'est l'inventaire de son magasin, de ses livres, de ses marchandises, de son actif et de son passif.

Le marchand a-t-il fait des profits depuis son dernier inventaire ou bien est-il en perte ? Quelle somme de profits ou quel montant de pertes a-t-il fait pendant son année ? Ses profits ont-ils été ce qu'ils auraient dû être ? Si, non, pourquoi ? Aurait-il pu éviter ces pertes et comment ?

Voilà autant de questions auxquelles le marchand trouvera une réponse, si il veut se donner la peine de faire un inventaire consciencieux, réfléchi.

Le jeu en vaut bien la peine.

LES VENTES DE JANVIER

Les ventes, après les fêtes, vont généralement en diminuant, surtout dans l'article de luxe et de fantaisie, les marchandises de mode, les vêtements, etc. Dans tous ces articles, les besoins sont maintenant satisfaits et c'est pour cette raison que bon nombre de magasins d'une certaine importance et notamment les magasins départementaux font, en janvier et en février, des ventes au rabais, des ventes d'occasion.

Un commerçant actif, vigilant ne se croise pas les bras ; il ne peut volontiers se résoudre à une diminution des recettes et il s'ingénie à faire affluer la clientèle dans son magasin en tout temps, en toute saison ; en un mot, il veut des ventes et des recettes, même quand les affaires sont au calme plat.

C'est, en effet, l'occasion, la vente à bon marché qui peut pendant quelque temps délier les cordons de la bourse du consommateur. Il a tout ce qu'il lui faut, mais il sait qu'il aura de nouveaux besoins et s'il peut acheter maintenant à meilleur marché que plus tard, ce consommateur qui a de l'argent connaît assez ses intérêts pour acheter maintenant.

Nous conseillons donc si nos lecteurs, commerçants aussi bien de la ville que de la campagne, d'étudier les moyens qui leur semblent les meilleurs d'attirer la clientèle pendant les mois de morte-saison. Tous, ont dans leur stock, des marchandises dont ils ont intérêt à se débarrasser au plus tôt, tous ont également intérêt à retourner leur capital, à convertir leurs marchandises en argent, à faire des recettes, ils obtiendront sûrement ces résultats s'ils consentent à faire le sacrifice d'une partie des profits qu'ils font habituellement sur leurs marchandises. Il va sans dire que nous n'avons ici en vue que les ventes au comptant et que, pour les ventes à crédit, aucun sacrifice n'a sa raison d'être.

RETOURNEZ VOTRE CAPITAL

Nous trouvons dans le "Merchants' Journal and Commerce" un petit tableau excessivement suggestif sur lequel nous croyons devoir attirer l'attention de nos lecteurs.

Nous avons déjà, à différentes époques, dit combien il est important pour un commerçant de retourner souvent son capital dans le cours d'une année. Il va de soi, à première vue même, que plus souvent un capital se meut, se retourne, selon l'expression consacrée par l'usage, augmenté de ses profits et plus il fait boucle de neige, selon une autre expression admise.

Mais rien ne peut mieux illustrer le fait que des chiffres.

Supposons un instant quatre marchands débutant chacun avec un capital initial de \$100, mais retournant leur capital à des intervalles différents. Nous supposons, en outre, que, chaque fois que le capital a été retourné, il a produit des bénéfices au taux de 20 p. c. et que ce capital ainsi accru est retourné aussi souvent qu'il est indiqué plus bas.

Voici, pour chaque cas, ce que le capital initial sera devenu à l'expiration de la dixième année.

\$100 retournés tous les deux ans, à 20 p. c. de profit, pendant 10 ans	\$305.18
\$100 retournés tous les ans, à 20 p. c. de profit, pendant 10 ans	931.00
\$100 retournés tous les six mois, à 20 p. c. de profit, pendant 10 ans	10,844.16
\$100 retournés tous les trois mois à 20 p. c. de profit, pendant 10 ans	891,752.50

La différence de pouvoir productif dans les divers cas peut paraître incroyablement à première vue, mais il est facile de vérifier les calculs et de se rendre compte de l'exactitude des chiffres.