

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS:

La Compagnie de Publications des Marchands Détaillants
du Canada, Limitée,

80 rue St-Denis, - - - MONTREAL

Téléphone Bell Est 1185-1186.

Montréal et Banlieue, \$2.50

ABONNEMENT Canada et Etats-Unis, 2.00 PAR AN.

Union Postale, - Fra. 20.00

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit adressé directement
à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration,
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait
payable "au pair à Montréal".

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits pay-
ables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:

"LE PRIX COURANT" Montréal.

ASSOCIATION DES MARCHANDS- DETAILLEURS

La formation des Succursales de Comités

A la récente convention de l'Association des Marchands-Détaillants de la Province de Québec, une résolution a été adoptée, demandant aux Officiers du Bureau Provincial de poursuivre l'organisation de Succursales de l'Association dans la province, afin d'aider dans toute la mesure du possible les marchands de la campagne.

Nous sommes heureux d'apprendre que le commerce d'épicerie et le commerce de ferronnerie de détail ont formé, chacun de leur côté, un comité qui devra s'aboucher avec les marchands de gros et ces deux branches de commerce pour prendre conjointement avec eux les mesures propres à donner satisfaction au vœu de la Convention.

Mais les officiers de l'Association qui sont à la tête de ce mouvement ne veulent pas s'en tenir seulement à l'organisation de succursales pour les deux branches de commerce susmentionnées; ils désirent que chacune des lignes de l'activité commerciale ait sa section dans les principaux centres de la province autant que possible, dans tous les chefs-lieux de comtés.

Une campagne d'organisation de ces succursales de comtés va commencer incessamment. Nous faisons donc appel aux commerçants les plus influents de chaque comté, aux marchands intelligents qui comprennent le but de l'Association des Marchands-Détaillants et les avantages qu'elle offre à ses membres. Nous leur demandons de se prêter à mettre la machine en mouvement et à n'épargner aucun effort pour attirer dans la succursale de leur comté les marchands des campagnes et villages environnants.

Il est impossible que les officiers de l'Association consultent tous les mar-

chands les uns après les autres avant d'en arriver à commencer le travail; ils doivent pouvoir compter sur la bonne volonté de tous les membres actuels de l'Association, pousser sans le moindre retard et avec activité l'organisation des succursales de comtés.

Chaque section de l'Association devrait, comme l'ont fait la Section des Quincailliers et la Section des Epiciers, nommer un Comité chargé de s'entendre avec le commerce de gros correspondant sur les mesures qui peuvent être utiles au développement du commerce.

Ce n'est pas en vain, nous en sommes certains, que l'Association des Marchands-Détaillants fait appel au zèle éclairé et au dévouement intelligent de ses membres.

Pour tous renseignements que pourraient désirer les marchands au sujet de l'organisation d'une succursale, nous les prions de s'adresser à M. J. A. Beaudry, secrétaire provincial, 80 rue St-Denis, Montréal.

LE CREDIT COMMERCIAL BASE SUR LA CONFIANCE

IV

Un dernier mot sur ce sujet.

Avant de terminer cette série d'articles, nous voulons rappeler à nos lecteurs un fait qu'ils connaissent sans doute, pour l'avoir lu à différentes reprises dans les journaux quotidiens et peut-être même dans le "Prix Courant".

Quand on demandait au fondateur de l'ancienne maison Carsley, feu Samuel Carsley, quelle était la cause de son grand succès en affaires, il répondait invariablement qu'il devait sa fortune au crédit. Il aimait à rappeler ses débuts modestes et à dire que, sans le crédit, il serait toujours resté le petit marchand qu'il était au commencement de son en-

trée en affaires. "Mais", ajoutait-il avec une juste fierté, "j'ai pu obtenir le crédit qui m'a permis de grandir et de prospérer, parce que jamais je n'ai laissé protester un billet, jamais je n'ai été en retard d'une minute dans mes paiements. C'est à cela et à cela seul que j'attribue mon succès."

Tous ceux qui, comme feu S. Carsley, peuvent dire qu'ils n'ont jamais été en retard dans leurs paiements, tous ceux-là sont certains qu'ils inspirent confiance à leurs fournisseurs prêts à leur ouvrir le crédit dont ils ont besoin pour augmenter leurs affaires, le cas échéant.

L'homme exact dans ses paiements est généralement exact en tout et sa ponctualité dans tous ses devoirs de marchand lui vaut non seulement la confiance de ses fournisseurs, mais aussi celle de ses clients, c'est-à-dire qu'il court au succès par deux voies parallèles.

Le marchand exact, ponctuel est un homme droit, cela va sans dire, ce n'est pas lui qui, voyant le marché en sa défaveur, annulera un ordre donné antérieurement à des prix plus élevés que ceux ayant actuellement cours. Ce n'est pas lui, non plus, qui retournera des marchandises dans les mêmes conditions; ce n'est pas lui qui laissera les lettres de ses fournisseurs sans réponse; ce n'est pas lui qui négligera de retourner les billets qui lui ont été envoyés pour être signés; ce n'est pas lui qui enverra des chèques alors qu'il n'y a pas de fonds à la banque pour les payer; enfin, ce n'est pas lui qui prétextera à l'échéance, alors qu'il faudrait payer, qu'il manquait des marchandises sur un envoi et qu'il ne doit pas le montant qui lui est réclamé.

Non, tous ces tireurs de ficelles, tous ces marchands peu scrupuleux ne s'attirent pas la confiance de leurs fournisseurs et jamais ils n'obtiendront d'eux les crédits qui leur permettraient de croître et de prospérer.

C'est leur juste punition.