

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Propriété Foncière, Assurance

Publié par ALFRED et HENRI LIONAIS, éditeurs-proprétaires, au No 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Bell Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnements: Montréal et Baillieu, \$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, MONTREAL, Can.

VOL. XXVIII

VENDREDI, 18 MAI 1900

No 7

COMMERCE PAS FACILE

Pendant un long temps nous avons cherché à démontrer aux jeunes gens ayant un peu d'argent que ce n'est pas la chose la plus aisée au monde de tenir un magasin général avec ce peu d'argent et de réussir. Il y a bien des points à considérer. Si vous débutez dans une ville où existe déjà une douzaine de magasins, il vous faudra être plus habile que leurs propriétaires ou mieux acheter vos marchandises ou avoir des idées ou des méthodes nouvelles qui vous recommandent, autrement vous ne pouvez pas attendre la réussite.

Il faut avoir une tête solide pour acheter et entretenir la grande variété de marchandises qu'on doit s'attendre à trouver dans un magasin général d'aujourd'hui au Canada. Si vous achetez trop d'un même article vous souffrez ainsi d'une immobilisation de capital et vous pouvez être assuré de perdre de l'argent par suite de dépréciation de la marchandise. Nous avons connu un marchand qui avait acheté un lot d'occasion de 200 paires de gants de peau à 50 centins dans la piastre et les emporta dans une localité de 2,600 âmes où il s'attendait à les vendre à une piastre la paire, tandis que le prix régulier de la place était de \$1.40. Il fut abasourdi car les gants étaient de petite taille tandis que les mains des gens de la localité ne l'étaient pas; de plus les couleurs n'étaient pas de mode. Il

les eut en stock, pour la plupart, pendant un an et un jour; ils se tachèrent; il en vendit une partie à 25 centins dans la piastre pour s'en débarrasser. Ce marchand ne connaissait pas son marché. Un autre, en visitant une ville, se chargea de tant d'indiennes qu'il lui en restait encore au bout de quatre ans, bien qu'il les offrit à prix coûtant; il devint tellement fatigué de les voir qu'il avait pris l'habitude de les fourrer sous le comptoir.

Une expérience dangereuse est d'acheter des marchandises dispendieuses qui sont hors de portée avec le goût ou la bourse du commun des clients dans une localité de campagne.

Parfois une toilette élégante, un manteau riche, peut-être de la coutellerie ou de l'argenterie coûteuses peuvent satisfaire la fantaisie de votre plus riche client et vous pouvez les vendre avec de bons profits. Quand vous y parvenez vous pouvez vous estimer heureux et vous avez raison de l'être; mais, comme nous l'avons dit, l'expérience est dangereuse. Il est peut-être audacieux de vous laisser persuader par un fournisseur ou un voyageur, de perfectionner le goût des gens de votre village en vous aventurant à offrir dans votre magasin des marchandises plus belles que celles qu'ils ont l'habitude d'utiliser. C'est très bien si vous pouvez le faire avec succès, vous êtes salué comme un bienfaiteur. Mais prenez garde que votre poche au moins ne souffre de la tentative. (*Monetary Times*).