

nous leur prouvons que l'inventaire annuel les paie, peut-être se donneront-ils alors la peine de voir clair dans leur propre situation.

Il est évidemment que le travail d'inventaire ne met pas d'argent dans la caisse directement, mais il en met indirectement et beaucoup plus que le commun des mortels se l'imagine généralement.

En voulez-vous une preuve : faites votre inventaire une seule fois, faites-le sérieusement et vous ne voudrez plus passer une année sans recommencer.

Pourquoi ? Parce que vous découvrirez alors des choses que vous ne pourriez pas connaître sans cela. Vous verrez que vous avez trop acheté de certaines marchandises qui se détériorent, qui sont passées de mode et qui ne valent plus le prix que vous les avez payées ; vous verrez que vous perdez de l'argent en achetant mal et ce sera une leçon pour l'avenir. Cette leçon vous vaudra de l'argent ; ça paie donc de faire un inventaire.

Vous verrez encore autre chose dans un inventaire. Vous vous apercevrez peut-être que, si vous avez trop de marchandises dans certaines lignes, vous en manquez dans d'autres. Vous en commanderez pour ne pas refuser la vente et ça vous aura encore payé de faire un inventaire.

Vous mettrez de l'ordre dans votre magasin, vous reverrez vos prix et vous serez surpris que certains articles sont marqués à des prix trop bas parce que la hausse est venue sur ces articles, ça vous aura encore payé de faire l'inventaire.

Vous trouverez aussi que d'autres prix sont marqués trop hauts et vous les baisserez parce que vous comprendrez alors pourquoi vous avez perdu tel client qui trouve chez votre concurrent des prix moins élevés ; ça paie donc de faire l'inventaire.

Mais ce n'est pas tout que de passer le magasin en revue. Quand vous saurez combien vaut votre stock, vous ne connaîtrez encore qu'une partie de vos affaires.

Poursuivez donc votre examen, examinez vos livres de crédit. Vous ne serez pas longtemps sans découvrir le compte d'un client dont la limite de crédit est depuis longtemps dépassée et vous fermerez ce compte parce que vous constaterez que depuis longtemps il ne vous a pas donné un sou et que sa situation financière ne vous inspire aucune confiance ni pour le présent, ni pour l'avenir. Ça vous paiera de fermer

ce compte en ne perdant pas les marchandises que vous auriez continué à fournir si vous n'aviez pas fait d'inventaire.

Vous verrez aussi que certaines gens vous doivent et ne vous paient pas parce que vous ne leur avez pas remis de compte. Vous ferez ces comptes et vous serez payé.

Continuez l'examen de vos livres et vous apprendrez bientôt que vous avez fait des dépenses inutiles ; vous avez des frais qui vous rongent vos bénéfices ou bien encore pour d'autres causes, que vous découvrirez en les cherchant, vous aurez la certitude que vos bénéfices ne sont pas en rapport avec vos ventes.

Qui sait ce que vous apprendra un inventaire ?

Il vous dira peut-être que vous payez un employé inutilement ; peut-être aussi vous dira-t-il, au contraire, qu'avec un employé de plus tout irait mieux.

Il vous faut peut-être un comptable à demeure, ou bien un teneur de livres pour quelques heures par semaine. Vous ne savez pas ce que vous perdez si vous tenez mal vos livres ou si vous n'en tenez pas du tout.

En voilà assez n'est ce pas pour prouver que l'inventaire est un trouble qui paie, et qui paie bien, très souvent.

Nous ne terminerons pas cependant sans ajouter quelques mots.

Vous ne pouvez pas connaître votre situation réelle, si vous ne faites pas de temps à autre l'examen de votre magasin et de vos livres, et cependant vous avez besoin de crédit. Pour obtenir du crédit vous vous adressez à vos fournisseurs. Sur quoi voulez vous que vos fournisseurs vous fassent crédit ? Sur votre bonne mine ? Non, n'est-ce pas ; mais sur les garanties morales et matérielles que vous pouvez leur offrir. Et ceci est tellement vrai que vos fournisseurs, chaque fois que vous leur demandez d'augmenter votre crédit, vous prient de leur donner un état de vos affaires. Sur quoi appuyez-vous votre état si vous ne faites pas d'inventaire ? Répondez vous-mêmes à cette question. Ils vous demandent une preuve matérielle, du mérite que vous avez au crédit demandé, donnez la leur donc. Une garantie morale pour vos fournisseurs est que vous avez de l'ordre. Si vous en avez vous verrez toujours clair dans votre situation, et comme vous ne pouvez pas voir clair dans vos affaires sans inventaire, nous concluons que vous manquez d'ordre si vous ne faites pas inventaire de temps à autre.

## ASSOCIATION DES EPICIERIS DE MONTREAL

L'Association des Epiciers de Montréal n'aura plus d'assemblée avant le mois de février. La cause de ce long ajournement est inévitable. Les fêtes qui vont se succéder, et donner plus de travail aux épiciers ne leur permettent guère de s'absenter de leurs magasins aux jours de la moisson — moisson que nous souhaitons abondante et profitable.

Mais, les fêtes terminées, le travail redevient normal. Après avoir donné toute leur attention aux affaires personnelles : à la clientèle, aux ventes, aux achats et à la finance, les épiciers pourront plus que jamais accorder quelques heures par mois aux intérêts de la corporation dont ils font partie.

La discussion des intérêts communs à tous ne peut qu'aider à la sauvegarde des intérêts particuliers à chacun. C'est une vérité qui ne saurait être contestée. A une époque où les magasins à départements empiètent toujours davantage sur le terrain d'autrui, les marchands réguliers doivent s'unir et combattre pour leur propre existence.

Les épiciers, en travaillant en commun, aux moyens à employer pour détourner la ruine dont ces magasins les menacent, travailleront en même temps chacun pour soi.

Nous sommes bien certains que beaucoup d'épiciers songent depuis longtemps aux remèdes à appliquer au mal des magasins à départements ; quelques uns ont assurément d'excellentes idées à ce sujet, idées qui pourraient et devraient être mises en pratique. Ce sont ces idées qu'il faudrait apporter devant l'Association où elles seraient discutées, amendées au besoin et poursuivies par l'Association. Ce qu'un individu ne peut faire seul, une collectivité le peut souvent.

C'est pourquoi, tous ceux qui ont une idée devraient la faire partager à leurs confrères, et, le meilleur moyen est de venir la développer aux réunions de l'Association.

Quelquefois, il se passe dans la cervelle d'un homme un fait bien étrange : il lui vient un éclair, un soupçon d'idée ; il sent, il est sûr même qu'il y a là quelque chose, mais il n'en débrouille pas bien le fond ; il serait fort embarrassé d'expliquer ce qu'il voit au bout de ce qui lui trotte par la tête. Qu'il ne s'en émeuve pas trop ; un mot ou deux lancés par lui seront saisis au