

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 - \$2.00 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 arriérages 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. Adresses toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX-COURANT, Montréal.

INDUSTRIE LAITIERE

A propos d'une circulaire

Il s'est fait quelque bruit au sujet d'une circulaire émanée d'un comité de producteurs de beurre et de fromage réunis à Farnham, vers le milieu de décembre.

Cette circulaire prétend que 75 p. c. des crèmeries de la province de Québec sont impropres à la fabrication du beurre et du fromage.

Il y a dans ce chiffre même une exagération évidente qui ne peut faire aucun bien, mais qui, par contre, peut faire beaucoup de mal à notre industrie laitière. Inutile de s'appesantir sur ce point.

Nous espérons que le gouvernement ne laissera pas passer cette circulaire sans y répondre. Les inspecteurs de l'industrie laitière sont les seuls, à notre avis, qui soient bien placés pour juger des conditions exactes des crèmeries et leurs rapports doivent constater ces conditions qu'il est nécessaire d'établir dans l'intérêt même de la province, de son industrie laitière et de son commerce de beurre et de fromage.

Nous ne prétendons pas que tout soit parfait, car souvent nous avons déclaré nous-mêmes qu'il existait en trop grand nombre de trop petites crèmeries qui ne pouvaient que nuire à l'industrie. Mais, nous le répétons, les choses ne peuvent pas être au point que prétendent les auteurs de la circulation à laquelle il est fait allusion ici.

Si les auteurs de la circulation étaient dans le vrai, ce serait proclamer que nous n'avons pas progressé, mais plutôt reculé au point de vue de la fabrication et que l'école d'industrie laitière et le service d'inspection ont tous deux fait faillite à leur mission. Nous croyons le contraire.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

INVENTAIRE ANNUEL

Sa nécessité

Tous les ans nous rappelons à nos lecteurs commerçants la nécessité de procéder à l'inventaire de leur magasin et de leurs livres. Cette année, cette nécessité est peut-être plus grande que jamais.

Depuis plusieurs semaines, nous avons fait observer dans chacun des numéros du "Prix Courant" que les maisons de gros se montrent plus sévères sous le rapport du règlement des comptes et qu'elles exigent plus que par le passé, soit un paiement, soit une remise des billets, suivant les circonstances par leurs débiteurs retardataires, quand l'échéance est arrivée. Cette mesure générale et non pas, comme quelques marchands semblent le croire, particulière à quelques maisons, devra obliger les détaillants à se montrer eux-mêmes plus exigeants vis-à-vis de leurs clients sous le rapport des paiements. Il y a donc pour les détaillants obligation de faire rentrer leurs crédits avec plus de régularité, car toute négligence de ce côté pourrait leur créer des embarras.

Il ne manque pas de marchands de détail qui, dans le mois de décembre, ont pu se rendre compte qu'il ne leur suffisait pas de demander des marchandises à leurs fournisseurs habituels pour les obtenir. Ceux qui étaient en retard dans leurs paiements ont dû se passer de marchandises ou régler les vieux comptes impayés pour obtenir livraison de nouvelles commandes. Le crédit a des limites, c'est que le commerce de détail apprend de plus en plus et c'est aussi ce que les détaillants doivent enseigner à leurs clients. Que chacun fasse donc l'inventaire de ses livres et ne craigne pas de faire payer les débiteurs en retard.

La limitation plus accentuée des crédits doit également enseigner aux détaillants qu'ils est de leur intérêt d'acheter avec prudence et de ne pas s'encombrer de marchandises qu'il faudra payer en grande partie avant qu'elles soient vendues.

Un inventaire des marchandises, en indiquant la situation réelle des stocks en magasin, permettra au marchand de n'acheter qu'à bon escient et lui évitera de commettre des erreurs d'achat que, sans inventaire, il commettra presque sûrement. Un marchand ne peut avoir tout son stock dans la tête, quelle que soit sa mémoire et si, à certains moments, il n'en fait pas un examen sérieux, il s'expose ou à manquer de certaines marchandises ou à en acheter d'autres plus qu'il ne convient et peut-être à faire l'une et l'autre.

Acheter seulement ce qu'il peut payer et le payer le jour même de l'échéance, doit être la règle invariable de tout commerçant.

LE COMMERCE DES NOUVEAUTES EN 1908

Il est bon de noter les perspectives des affaires de ceux qui sont bien placés pour en juger. Voici, à ce sujet, ce que dit du commerce des marchandises sèches, M. E. B. Greenshields, de Greenshields, Limited:

"Il n'y a rien dans l'ensemble des affaires au Canada, qui puisse faire penser aux commerçants que durant l'année nouvelle les affaires ne seront pas brillantes.

"Autant que nous en pouvons juger, le commerce des marchandises sèches est dans une situation aussi bonne qu'elle l'a jamais été pendant le cours de notre expérience. L'année 1907 a été très satisfaisante, les pertes provenant de mauvaises créances ont été extrêmement légères; en réalité, durant les quatre dernières années, les pertes ont été les moins importantes que nous ayons jamais eues depuis que nous sommes dans les affaires.

"Les ventes ont été plus importantes que celles des années précédentes et les paiements des clients ont été très bons et en autant que nous pouvons voir, il n'y a rien dans les apparences qui puisse contrarier la prospérité du commerce de distribution au Canada, si nos voisins des