

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

De Commerce, de la Finance, de l'Industrie,
de la Propriété foncière et des Assurances.

BUREAU: No 35, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00

Canada et Etats-Unis.....1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

J. MONIER & CIE.

Téléphone 2802.

MONTREAL, 21 JUILLET 1893

BILLETS A ORDRE

Le crédit est, on l'a dit souvent, le principal facteur de l'immense activité commerciale dont nous sommes les témoins. Si nous voulions faire l'historique du crédit, nous démontrerions comment le commerce originaire, c'est-à-dire le *troc*, l'échange d'une marchandise contre une autre — donne-moi de quoi que t'as, je te donnerai de quoi que j'ai — a fait place au paiement en métal monnayé, représentant une valeur soit réelle, soit arbitraire, mais représentant sous une forme plus compacte, plus facile à évaluer et plus portative, les marchandises à vendre ou à acheter. Nous ferions ensuite voir comment le paiement en métal monnayé a été trouvé lui-même trop encombrant et trop lent, et comment on y a substitué les diverses formes de monnaie fiduciaire, cédules du moyen-âge, billets de banque du 18^{me} siècle, traites, bons du trésor, etc., qui représentaient et représentent encore une valeur réelle, en métal monnayé, restant en dépôt entre les mains de celui qui émettait la cédule, le billet de banque et la traite, pour en garantir le paiement en monnaie légale. Le 19^{me} siècle est allé beaucoup plus loin, il a créé le billet à ordre (billet promissoire), la traite sur marchandise, etc., qui sont représentés, non pas par des espèces, mais par des marchandises en nature. C'est le retour au *troc* sous sa forme la plus simple et en même temps la plus perfectionnée.

Mais nous voulons simplement mettre nos lecteurs en garde contre la tentation de faire des affaires à crédit sans nécessité, sans provision pour l'avenir, sans idée nette des moyens sur lesquels ils peuvent compter pour racheter ce crédit.

La forme la plus usuelle du crédit dans les affaires à notre époque, c'est le billet à ordre — que notre code appelle par barbarisme un billet promissoire. Le billet à ordre doit toujours, dans le cours régulier des affaires, être donné en considération de la remise de marchandises dont le faiseur du billet croit pouvoir tirer parti à son avantage. Tout billet qui ne remplit pas cette condition essentielle, n'est qu'un billet de complaisance — d'accommodation — et n'est qu'un abus du crédit. Tout banquier qui a les moyens de s'assurer qu'un billet ne représente pas réellement la livraison de marchandises ou de valeurs réalisables

refuse ce billet, à moins de circonstances exceptionnelles.

Par conséquent, la règle à suivre par tout commerçant qui, en employant le moyen de crédit mis à sa disposition par les usages du commerce, veut rester dans le cours régulier des affaires et éviter les risques de la spéculation, c'est :

1° De ne donner de billet que contre livraison de valeurs réalisables ;

2° De ne faire l'échéance que lorsqu'il est sûr qu'il aura réaliser sur ses marchandises assez de fonds pour y faire honneur ;

3° De payer intégralement son billet à l'échéance.

Il n'est rien qui établisse le crédit et la réputation d'un commerçant comme de payer toujours ses billets en entier. Cela prouve la présence chez lui des qualités de prudence, d'honnêteté, d'intégrité et de ponctualité. Tous les négociants, tous les manufacturiers se feront un plaisir d'entrer en relations d'affaires avec ce commerçant.

Au contraire, celui qui renouvelle en partie ses billets passe pour quelqu'un qui n'a pas su calculer la quantité de marchandise dont il peut disposer dans un temps donné ou, ce qui est pis, qui n'a pas su calculer ce qu'il pourrait vendre ses marchandises.

Naturellement ceux qui renouvellent en entier, sont encore plus mal cotés, en temps normal et ceux qui ne s'occupent pas de leurs billets, les laissent protester ou se fient à leurs fournisseurs pour les relever, sont de ces gens que personne n'aime à avoir pour clients.

Donc : ne faites jamais de billet que vous n'êtes pas sûr de payer à échéance ; ne datez jamais un billet à une échéance qui ne vous permet pas la réalisation du montant qu'il comporte ; ces deux propositions sont connexes et l'une ne va pas sans l'autre. Ne laissez jamais protester un billet, payez-le en entier s'il y a la moindre possibilité ; sinon, payez-en une partie et ayez soin de vous y prendre assez tôt pour que le renouvellement se fasse sans encombre et sans tiraillement.

Le mieux serait peut-être encore de ne jamais faire de billets ; mais enfin !

COURTS CREDITS

En ma qualité de partisan de la vente au comptant, il est naturel que je sois en faveur des courts crédits avec des règlements prompts et fréquents, sans que j'ai besoin de donner d'autre raison que celle-ci : c'est que le système qui se rapproche le plus du comptant. Cependant, si je devais me mettre demain dans les affaires, je voudrais, autant que possible, me mettre en harmonie avec les mœurs de la localité où je serais établi, car c'est, je crois, le meilleur moyen de réussir, tout en esquivant de mon mieux les crédits qui s'allongent à perte de vue.

Lorsque le public est une fois habitué aux "règlements prompts et fréquents," il en est parfaitement satisfait. En règle générale, un vieux compte n'est pas plus facile à collecter qu'un nouveau. Quatre fois sur cinq on choisit mal le temps pour collecter. L'habitude de retarder les collections donne des habitudes de négligence ; la plupart du temps on laisse le compte monter à la discrétion du débiteur ; ou bien on se décide à demander le paiement lorsque l'argent est rare — pour le marchand — de même que pour le client. Le jour de le paie, le client ne songe pas qu'on lui a fait un long crédit parce qu'il avait la réputation de bien payer. Il est maintenant habitué à cet état de débiteur et le souci de payer ne l'empêche pas de dormir.

Il faut faire la collection au moment où le débiteur doit être le mieux en état de payer. Ceux qui ont de l'argent à discrétion ne feront pas de différence entre trente jours ou soixante jours de crédit. Quant à ceux qui vivent au jour le jour, il ne faut pas, autant que possible, laisser passer un jour de paie sans règlement.

Les crédits de peu de temps donnent rarement lieu à discussion, tandis qu'un compte de vieille date renferme souvent des articles que le débiteur a oubliés — même de bonne foi, et rarement ils sont réglés sans que le marchand soit obligé de faire quelque concession.

Lorsqu'une maison a bien établi sa réputation de ne faire que de courts crédits, personne ne peut s'offenser d'une demande de règlement et il est bien rare que l'on s'y

refuse. Du moment où la règle est générale, personne ne trouve à redire d'être traité comme le voisin.

Les gens lents à régler sont les plus mauvais clients que l'on puisse avoir : allez leur demander un règlement n'importe quand et ils vous trouveront toujours "bien pressé" si vous insistez, ils sont vite choqués.

En faisant deux mois de crédit, vous donnez la même marque de confiance à votre client qu'en lui faisant crédit six mois et le client qui trouvera le terme de soixante jours trop court trouvera également trop court celui de six mois.

Si la vente au comptant est la perfection, les crédits les plus courts sont ce qu'il y a de mieux ensuite.

Considérez que votre fournisseur vous offre six pour cent d'escompte sur des factures à quatre mois, — c'est-à-dire juste dix-huit pour cent par an. — Ce n'est pas seulement l'avantage d'acquérir une bonne clientèle, qui doit vous faire renoncer à cet escompte ; il faut, comme compensation, y ajouter un bon bénéfice net.

Il y a deux classes de gens qui tiennent encore aux longs crédits. Ce sont les fossiles ou tout au moins des contemporains des momies égyptiennes, du temps où l'annonce était une science inconnue, le journal commercial n'avait que peu d'abonnés et le commerce était dans les langes de la première enfance. Du temps où il n'y avait ni chemin de fer, ni télégraphe, ni bateau à vapeur.

A l'une de ces classes appartient le marchand de la campagne, dont la clientèle est composée presque exclusivement de cultivateurs ; qui est forcé d'attendre la vente de la récolte et est souvent obligé de porter les comptes de ses clients d'une année à l'autre.

On peut aussi trouver dans les villes le magasin qui fait de longs crédits ; mais c'est une routine enracinée depuis des années.

La maison fait à peu près exclusivement le commerce de famille et connaît ses clients depuis de longues années ; elle a fait des affaires avec les grands-pères de la génération actuelle. Elle ne suit pas le progrès et d'ailleurs elle ne s'en préoccupe pas. Les commis sont des piocheurs qui ont vieilli à son

TELEPHONE BELL No 6251

J. O. LABRECQUE, COUSINEAU & CIE

AGENTS, pour le célèbre Charbon {SCRANTON
Anthracite,

Livré dans toutes les parties de la Province en Chars ou en Barges.

83 RUE WOLFE - - - - MONTREAL