LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE
Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publications des Marchands Détailliers
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1185. MONTREAL...

Echange reliant tous les services:

Montréal et Banlieue, \$2.50

ABONNEMENT: Canada et Etats-Unis, 2.00) PAR AN.

Union Postale, Frs. - 20.00)

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

Circulation amalgamée

Le Prix Courant,
Le Journal des Marchands-Dé-
tailleurs,
Liqueurs et Tabacs,
Tissus et Nouveautés.

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 payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, Vendredi, 14 Janvier 1916.

Vol. XXIX—No. 3

CONNAISSANCE ET APPLICATION DES METHODES MODERNES EN AFFAIRES

Nous ne devons nous faire aucunes illusions: la victoire économique sur les Allemands sera aussi difficile à obtenir que la victoire par les armes et exigera de notre part une grosse dépense d'énergie, d'endurance, d'esprit d'initiative, de continuité dans l'effort et de ténacité.

Nous ne l'obtiendrons rapidement et pleinement, cette victoire commerciale, que par la réalisation simultanée des trois conditions suivantes:

1° "Connaissance approfondie et application raisonnée des méthodes modernes en affaires";

2° "Réorganisation pratique du crédit commercial";

3° "Concours effectif, méthodique et permanent d'une volonté gouvernementale organisatrice."

Par cette expression: "méthodes modernes en affaires", nous entendons toutes les règles scientifiques qu'une expérience prolongée et attentive a su dégager de l'observation patiente et avisée des événements économiques et des faits commerciaux.

Il ne faut pas, en effet, se lasser de proclamer que le "commerce" constitue un art, une véritable science comme toutes les autres branches de l'activité humaine. De même qu'il y a, par exemple, un art de l'architecture, un art du jardinage, une science de la mécanique, etc. . . ., il y a de même un art de la vente, un art de la publicité, un art de l'organisation, une science de la comptabilité, etc. . .

Cette vérité est de tous les temps, mais jamais elle n'a reçu démonstration plus éclatante des faits eux-mêmes que dans les temps modernes où le négoce a pris une importance et une extension inconnues de nos pères, et où les opérations commerciales se sont multipliées et compliquées à l'infini, à mesure que la civilisation humaine se développait et se compliquait elle-même suivant la loi irrésistible du progrès.

Autrefois, à l'époque où le plus grand nombre des

transactions commerciales se déroulaient entre les frontières d'une même nation, à l'intérieur d'une même province ou d'un même département, dans le cadre étroit d'une petite ville ou d'une simple bourgade, on pouvait à la rigueur (ou tout au moins avec un minimum de risques et d'inconvénients) faire du commerce "sans le savoir."

C'était l'âge où la "Routine" étendait son pouvoir incontesté sur toutes les organisations industrielles ou commerciales; l'époque où la maison de commerce passait de mains en mains, de père en fils, au sein d'une même famille, sans que ces changements successifs de chefs de maison fussent marqués du moindre perfectionnement dans l'outillage ou l'organisation intérieure, du plus petit progrès dans la façon de faire les achats, de soigner ou d'étendre la clientèle; l'époque enfin où le choix des carrières pour les fils se pratiquait, au sein de la famille, en partant de ce principe que la carrière commerciale serait réservée à celui qui se révélerait comme le moins bien doué et le moins intelligent!

Les temps dont nous parlons sont encore tout près de nous, si près même que lorsqu'il y a vingt ans à peine, "Le Prix Courant" est venu faire connaître et préconiser, en Canada, les méthodes nouvelles, il n'a presque pas trouvé d'écho et s'est heurté, dans sa propagande, à un esprit routinier invétéré, à une indifférence presque complète et à un parti pris très ferme de ne pas vouloir ouvrir les yeux à l'évidence et de continuer à ignorer que le commerce moderne a d'autres exigences que le commerce d'il y a cent ans. Aussi, à part une petite élite d'esprits sagaces et résolus, qui tout de suite se sont épris d'enthousiasme pour les idées pratiques et fécondes qui leur étaient dévoilées, et se sont mis à les appliquer avec un empressement et un zèle qui ont déjà obtenu leur magnifique récompense, la grande masse des commerçants industriels est restée

ITABAC A CHIQUER

Le plus gros morceau de bon tabac à chiquer pour le prix.

Une attention toute spéciale y est portée par les chiqueurs et les marchands.-- Parlez à vos clients du coupon-prime.

STAG