Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2547, Boite de Poste 817. Abonnement: dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé à moins d'avis contraire donné 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 arriérés et l'année en cours ne sont pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit: **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTREAL Can.**

Vol. X

MONTREAL, JANVIER

No 1

LES VENTES DE JANVIER

Les ventes, après les fêtes, vont généralement en diminuant, surtout dans l'article de luxe et de fantaisie, les marchandises de mode, les vêtements, etc... Dans tous ces articles, les besoins sont maintenant satisfaits et c'est pour cette raison que bon nombre de magasins d'une certaine importance et, notamment les magasins départementaux font, en janvier et en février, des ventes au rabais, des ventes d'occasion.

Un commerçant actif, vigilant ne se croise pas les bras; il ne peut volontiers se résouder à une diminution des recettes et il s'ingénie à faire affluer la clientèle dans son magasin en tout temps, en toute saison; en un mot, il veut des ventes et des recettes, même quand les affaires sont au calme plat.

C'est, en effet, l'occasion, la vente à bon marché qui peut pendant quelque temps délier les cordons de la bourse du consommateur. Il a tout ce qu'il lui faut, mais il sait qu'il aura de nouveaux besoins et s'il peut acheter maintenant à meilleur marché que plus tard, ce consommateur qui a de l'argent connaît assez ses intérêts pour acheter maintenant.

Nous conseillons donc si nos lecteurs, commerçants aussi bien de la ville que de la campagne, d'étudier les moyens qui leur semblent les meilleurs d'attirer la clientèle pendant les mois de morte-saison. Tous, ont dans leur stock, des marchandises dont ils ont intérêt à se débarrasser au plus tôt, tous ont également intérêt à retourner leur capital, à convertir leurs marchandises en argent, à faire des recettes, ils obtiendront sûrement ces résultats s'ils consentent à faire le sacrifice d'une partie des profits qu'ils font habituellement sur leurs marchandises. Il va sans dire que nous n'avons ici

en vue que les ventes au comptant et que, pour les ventes à crédit, aucun sacrifice n'a sa raison d'être.

L'INVENTAIRE ANNUEL

Un commerçant devrait toujours connaître sa situation exacte, savoir le montant réel de son actif et de son passif.

Dans la pratique courante des choses, il est pour ainsi dire impossible que le commerçant sache, si son commerce est important, à quelques centaines de dollars près, les résultats de ses opérations.

S'il ne prend un temps d'arrêt pour faire l'examen de ses propres affaires, il marchera toujours à tâtons, en aveugle qui ne peut voir le précipice peut-être caché sous ses pas.

Voir clair dans ses affaires est le propre du commerçant honnête envers lui-même et honnête envers ses fournisseurs et ses créanciers. L'honnête homme ne cherche pas plus à s'abuser lui-même qu'à tromper autrui.

Mais toute question d'honnêteté à part, il y a aussi la question d'intérêt qui oblige un commerçant à faire l'examen de conscience de son propre établissement.

Cet examen de conscience du commerçant, c'est l'inventaire de son magasin, de ses livres, de ses marchandises, de son actif et de son passif.

Le marchand a-t-il fait des profits depuis son dernier inventaire ou bien est-il en perte? Quelle somme de profits ou quel montant de pertes a-t-il fait pendant son année? Ses profits ont-ils été ce qu'ils auraient dû être? Si, non, pourquoi? Aurait-il pu éviter ces pertes et comment?

Voilà autant de questions auxquelles le marchand trouvera une réponse, s'il veut se donner la peine de faire un inventaire consciencieux, réfléchi.

Le jeu en vaut bien la peine.

LE PAIEMENT DES DETTES ET LE SUCCES EN AFFAIRES

On demandait à un homme d'affaires qui avait atteint au plus grand succès de nommer les causes auxquelles il attribuait sa prospérité constante. Il répondit: "Beaucoup de choses sont à considérer dans une affaire payante; mais j'en considère une comme la véritable clef de voûte d'une maison de commerce. Au début de ma carrière je résolus de me faire la réputation d'un prompt payeur. Je me suis arrangé pour toujours payer promptement et souvent aux dépens d'une affaire tentante qui n'aurait pu être faite qu'en déviant de la ligne de conduite que je m'étais tracée. Je crois que j'ai eu raison. J'ai pu faire des achats à meilleur marché que mes rivaux—je ne laisse jamais échapper les occasions spéciales et, ce qui est encore mieux, j'ai été exempt de cet anxiété qui engourdit les efforts et décourage ceux qui luttent constamment contre les dettes. J'ai pu consacrer toute mon énergie à me procurer des marchandises de bonne qualité."

C'est du sens commun, remarque un confrère. Le monde contracte des dettes trop facilement et a de la difficulté à en sortir. Tout homme qui contracte une dette doit payer le tribut exigé par ses créanciers. Il ne peut leur échapper que par un effort extraordinaire ou par une faillite déshonorante. Il y a, ou il devrait y avoir, dans tout commerce une marge de profit qui permette au propriétaire de payer ce qu'il doit au fur et à mesure. Si cela est fait, même aux dépens du confort actuel, tout se passera bien et les années amèneront sûrement la récompense due.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)