

# LE PRIX COURANT

Revue Hebdomadaire

COMMERCE, FINANCE, INDUSTRIE, PROPRIÉTÉ FONCIÈRE, ASSURANCE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES, (THE TRADES PUBLISHING CO'Y), 25 rue St-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : Montréal et Banlieue, \$2.00; Canada et Etats-Unis, \$1.50; France et Union Postale, 15 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire 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 arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : LE PRIX COURANT, MONTRÉAL, CAN.

Vol. XXXI

VENDREDI, 15 MARS 1901

No 11

## ON DEMANDE UNE LOI DE FAILLITE

Il nous est parfois arrivé de reproduire des feuilles de dividendes desquelles il ressortait que les biens du failli allaient dans toute autre poche que celle des créanciers.

Nous avons fait remarquer, à ce propos, combien serait désirable, pour les fournisseurs de marchands tombés en déconfiture, une législation sur les faillites.

Aujourd'hui, nous avons sous les yeux une feuille de dividende dans laquelle personne ne trouvera son compte, pas plus le curateur, que les avocats et les créanciers ordinaires du failli.

Voici d'ailleurs une copie de la dite feuille de dividende.

Province de Québec, }  
District de Montréal. } Cour Supérieure.

*In Re*

L. A. Côté, Montréal, failli.

Un premier et dernier dividende a été préparé et sera payable à mon bureau le et après le 1er avril 1901.

Toute contestation de tel dividende doit être déposée entre mes mains avant le 1er avril, 1901.

ARTHUR LACOSTE,  
Curateur,  
97, rue St-Jacques, Montréal.

Montréal, 4 mars 1901.

Déboursés du Curateur.....	\$ 51.10
Compte de MM. Lamothe & Trudel, avocats .....	100.00
Hôtel Richelieu, (déficit).....	217.73
	<hr/>
	\$368.83
Produit de la vente du mobilier.....	75.34
	<hr/>
Déficit.....	\$293.49

Comme le curateur ne trouve pas dans la vente de l'actif du failli une somme suffisante pour le payer de son travail et le rembourser de ses débours, nous pouvons être certain qu'il n'a pas emprunté les services d'hommes de loi sans une nécessité absolue.

Or, il est nécessaire, sous ce rapport, qu'une loi intervienne pour simplifier des procédures toujours onéreuses.

Le Parlement est en session et nous ne voyons pas que, malgré le vœu souvent exprimé, depuis plusieurs années, par le haut commerce et les différentes chambres de commerce ou Boards of Trade du pays, nos législateurs aient dans leur programme de nous doter d'une loi générale de faillites qui donnerait satisfaction à l'opinion publique.

Un projet de loi dû à l'initiative de M. Fortin est prêt depuis plusieurs années; son auteur paraît s'en désintéresser, qu'un autre s'en empare donc et qu'on en finisse avec cette éternelle question.

## VENDRE A PROFIT

Les marchands doivent bien se mettre dans l'idée que s'ils veulent surnager et réussir, ils ne peuvent y arriver qu'en prélevant des bénéfices sur leurs ventes.

Encore ces bénéfices doivent-ils être suffisants pour payer les dépenses du magasin, subvenir aux frais de l'existence pour eux et leur famille, compenser les pertes éventuelles et laisser, en fin de compte, une marge de profit raisonnable.

Ce n'est pas le chiffre d'affaires, si important soit-il, qui enrichit le marchand, mais les bénéfices nets qui résultent de ses ventes.

Le marchand doit, en conséquence, calculer ce qu'il lui en coûte de frais généraux pour conduire ses affaires et ajouter un tant pour cent suffisant, sur toutes les marchandises qu'il vend, pour qu'il fasse un profit sur toutes les ventes.

On ne se met pas dans le commerce pour perdre son temps à vendre des marchandises à perte ou à prix coûtant; à ce métier on perd non seulement son temps, mais encore son argent.

Dans l'établissement du prix de vente d'une marchandise quelconque il faut tenir compte de plusieurs facteurs, comme nous l'avons dit plus haut; aussi, ce prix ne doit-il

pas être établi d'une manière empirique, mais raisonnée.

Celui qui, par exemple, ajouterait 25 p. c. au prix coûtant de toutes ses marchandises sans exception, prendrait là un moyen bien simple de fixer son prix de vente. Mais, dans la pratique, il aurait pris aussi peut-être le moyen le plus simple de courir à la ruine. Dans tout commerce, il y a des articles susceptibles d'une plus ou moins grande marge de profits, le marchand qui ne tiendrait pas compte de ce fait s'exposerait à conserver sur des tablettes, sans jamais pouvoir en vendre, certaines sortes de marchandises et, pour certaines autres, à ne tirer qu'une partie des profits qu'il aurait pu faire.

La règle à suivre est donc de faire porter à la marchandise le tant pour cent d'avance que cette marchandise peut supporter sans nuire à la vente.

Une bonne politique est de pousser la vente des marchandises qui laissent le plus gros pourcentage de profits. Ne pas mettre en évidence les articles de vente courante qui donnent généralement peu de bénéfice; le client les connaît; s'il en a besoin, il les demandera sans qu'il soit sollicité de le faire. Faites vos propres affaires avant de faire celles des manufacturiers. Un marchand doit avoir les marques spéciales que lui demande sa clientèle, mais rien ne l'oblige à avoir toutes les marques spéciales d'un genre d'articles.

Si, cependant, une marque nouvelle est bien annoncée devant le public, que la marchandise soit bonne et qu'elle laisse un plus grand bénéfice que d'autres marques similaires connues, le marchand trouvera souvent profit à créer une demande dans sa clientèle pour la marque nouvelle. Il doit exercer son jugement, en pareil cas, avant d'accepter ou de refuser d'introduire une marchandise nouvelle dans son stock.

Enfin, le marchand perd souvent