

POURQUOI TANT DE MARCHANDS NE REUSSISSENT PAS

Il ne suffit pas de vendre, il faut vendre avec profit.

Il peut paraître puéril autant que banal de dire à un marchand: faites des profits. Ceydant, nombreux encore sont les marchands qui, parce qu'ils vendent les marchandises à un prix plus élevé qu'ils ne les ont achetées, croient réaliser un bénéfice.

La fin de l'année arrive et, l'inventaire fait, tel qui s'imaginait devoir réaliser des profits, doit reconnaître qu'il a travaillé à perte.

Un marchand doit comprendre dans l'établissement du prix de coût de la marchandise, non seulement tous les frais accessoires qui ont grevé la marchandise depuis sa sortie de la manufacture ou du magasin de gros d'où elle vient, jusqu'à son entrée en magasin, mais encore tous les frais généraux du magasin.

Dans ces frais généraux, il faut faire entrer le loyer, le chauffage, l'éclairage, l'entretien du roulant, les salaires des employés, en un mot toutes les dépenses du magasin.

Dans ces dépenses, il ne faut pas que le marchand s'oublie lui-même, soit qu'il alloue un salaire fixe, soit qu'il puise dans sa caisse selon ses besoins pour ses dépenses de maison.

Quand il a fait le total aussi exact que possible de ses frais généraux et qu'il estime que ce total représente, disons, 10 pour cent du montant de son chiffre d'affaires, il doit nécessairement ajouter au moins 10 pour cent au prix de la marchandise rendue dans son magasin pour ne pas être en perte.

Il y a plus, le marchand doit ne pas perdre de vue qu'il a un capital et que, s'il avait placé ce capital sur des valeurs mobilières ou sur hypothèques, il en aurait tiré un revenu d'environ 5 p. c. Il lui faut trouver dans son commerce la rémunération de son capital. Pour le faire, il lui faudra donc ajouter un tantième suffisant au prix de la marchandise pour obtenir son revenu.

Jusqu'à présent, le marchand n'a encore tiré aucun profit de son commerce. Tout ce qu'il a fait c'est de vivre et de recevoir le revenu de son capital.

Est-ce suffisant? Non.

Toutes les marchandises vendues à crédit seront-elles payées? C'est possible; mais, il faut prévoir les mauvaises dettes et ajouter un tant pour cent en guise d'assurance contre les débiteurs qui ne paieront pas.

Le marchand n'est pas exempt des infirmités de la vieillesse, il peut et doit prévoir qu'arrivé à un certain âge il n'aura plus ni les forces, ni l'activité voulues pour continuer les affaires. De là pour lui la nécessité de réaliser sur son chif-

fre d'affaires des profits qui constitueront le fonds de prévoyance pour ses vieux jours. Il lui faut donc réaliser des profits.

Il est naturellement une limite à la marge des profits que peut faire un marchand. Cette limite varie selon les lieux et les circonstances. Toutefois, il est vrai qu'il y a souvent avantage, là surtout où existe une concurrence sérieuse, à chercher des profits moindres sur chaque vente, de manière à augmenter la clientèle et, par conséquent, les ventes. Les gros profits se font ainsi d'une masse de petits profits.

Un trop grand nombre de marchands ne réussissent pas, faute de savoir établir leurs prix de revient et leurs prix de ventes. Il y en a trop qui établissent leurs prix de ventes à vue d'oeil, sans se rendre compte par le moindre calcul du profit brut ou net que leur rapporteraient les ventes.

La manière de calculer le profit à réaliser est encore chez beaucoup de marchands absolument erronée. Ainsi, si l'on veut réaliser un profit de 25 p. c. sur la vente, il ne faut pas augmenter de 25 p. c. le prix d'achat, mais bien le prix de vente.

Ainsi, l'achète pour \$100 de marchandises et je veux réaliser sur la vente 25 p. c., si j'ajoute 25 p. c. à \$100, je vendrai mes marchandises \$125, mais je ne réaliserai pas 25 p. c. de profit, puisque \$25 ne représentent que 20 p. c. sur \$125 de prix de vente.

Un marchand qui calculerait ainsi et qui dépenserait, en frais généraux et pour l'entretien de sa maison, 20 p. c. du montant de son chiffre d'affaires, ne réaliserait absolument aucun profit et, pour peu qu'il ait eu quelques mauvais comptes dans l'année, il serait réellement en perte.

Bien des marchands ont dû leur déconfiture à de pareilles erreurs de calcul ou à une absence totale de calcul, ne les imitez pas.

Le commerce du Canada pour le mois de janvier s'élève à un total de \$51,560,102, en augmentation de \$12,322,627, soit près de trente pour cent de plus par rapport au mois correspondant de l'année dernière; c'est un record pour ce mois. Pour les dix premiers mois de l'année fiscale en cours, le commerce total se chiffre à \$563,986,780, en augmentation de \$95,610,931, ou environ vingt pour cent. En janvier, les importations se sont élevées à \$30,253,852, en augmentation de \$7,140,252 sur celles du même mois de l'année précédente. Les exportations de produits domestiques forment une somme totale de \$20,258,406, en augmentation de \$4,871,084. Le revenu des douanes, pour le mois, est de \$4,606,402, en augmentation de \$964,037.

LES TAUX DU FRET OCEANIQUE

Les commerçants en marchandises sèches et en articles de modes ont payé pour leurs importations d'articles du printemps, une avance sur les taux de fret. Bien qu'il n'y ait encore rien d'annoncé officiellement par les compagnies de navigation, relativement à une augmentation du taux de fret océanique sur toutes les marchandises en général, importateurs et exportateurs craignent pareille éventualité.

Il est notoire que les compagnies de navigation maritimes ont pour la plupart bouclé leurs derniers exercices en perte; on compte celles qui ont payé des dividendes à leurs actionnaires.

Dans les années où le commerce mondial est plus ou moins calme, ces compagnies ont à peu près les mêmes frais que quand les affaires sont actives et même brillantes, mais elles n'ont plus les mêmes recettes. La concurrence qu'elles se sont faite en temps de crise et même en temps de prospérité est contraire à leurs intérêts et devrait, par conséquent, cesser pour faire place à une entente qui leur permettrait de prospérer et de rémunérer le capital placé dans leurs entreprises.

Il est fâcheux qu'au moment même où tout le monde se récrie contre la "Vie chère" un nouvel élément, celui des transports, vienne encore augmenter le coût des marchandises et, partant, celui de l'existence. Mais le coût d'exploitation a augmenté pour les compagnies de navigation. Elles paient leur charbon, leurs provisions et leur main-d'oeuvre plus cher. Payant davantage, elles doivent demander davantage également pour subsister. C'est ainsi que tout s'enchaîne. Les compagnies vendent du fret, comme un marchand vend des marchandises. Si le marchand achète ses marchandises plus cher qu'il n'avait coutume de les payer, il ne pourra les vendre à leur ancien prix et en tirer même profit. Il en est de même pour le transporteur; s'il lui en coûte davantage pour transporter une tonne de marchandises, il devra demander un prix plus élevé pour transporter cette tonne.

La concurrence entre les diverses compagnies a été cause que la vitesse des navires a toujours été en progressant, surtout depuis une vingtaine d'années. Or, on sait que chaque fois qu'est augmentée d'un noeud la vitesse d'un navire, surtout quand on arrive à une certaine vitesse, il faut consommer une quantité de charbon plus grande. A tonnage égal, les navires rapides actuels consomment énormément plus de charbon que les anciens cargo boats à allure tranquille, bien qu'on ait apporté aux chaudières des perfectionnements qui économisent le combustible.

La vitesse est pour le transport de la