

QU'ENTEND-ON PAR PROFIT ?

Le profit est l'argent qui reste entre les mains, quand des marchandises ont été vendues au-dessus du prix coûtant et qu'on a déduit du prix de vente les frais résultant du fret, des salaires des employés, du loyer, de l'assurance et d'autres dépenses afférentes au magasin. Beaucoup de gens dans les affaires ne peuvent pas comprendre pourquoi ils ne font pas plus d'argent, bien qu'ils vendent leurs marchandises à un prix bien supérieur au prix coûtant. Il est tout probable qu'ils dirigent leurs affaires d'une manière extravagante et ne prennent pas en considération le prix de la manipulation de leurs marchandises, dit "Grocers' Criterion."

Un homme ayant du goût pour le calcul a voulu se rendre compte des frais d'une maison de commerce. Voici quel est le résultat de ses recherches: Il est surprenant, dit-il, de voir le nombre des bons hommes d'affaires qui s'induisent eux-mêmes en erreur au point de vue des frais de leur maison de commerce — c'est-à-dire des dépenses totales par rapport aux ventes totales. S'ils font un fort profit, cette erreur peut n'être pas très nuisible; mais si le profit est faible, une telle erreur peut amener un désastre. On entend parfois parler d'un commerce au détail dont les frais sont de dix pour cent; mais si on examinait en détail toutes les dépenses, on s'apercevrait probablement que certaines d'entre elles ont été omises et que les frais réels sont plus près de vingt-cinq que de dix pour cent.

L'intérêt du capital devrait être calculé à un taux raisonnable, 5 pour cent par exemple. Le salaire de chaque associé devrait figurer dans les dépenses, ainsi que les salaires des employés, les frais d'éclairage, de publicité, de voyages, de correspondance, de bureau, de transport, de réparations et d'usure de matériel, y compris le prix du papier d'emballage, de la ficelle, etc. En somme, les frais de la maison de commerce comprennent les dépenses de toute espèce, sauf le prix de facture des marchandises; et aucun établissement ne peut exister à moins qu'il n'ajoute au prix de facture un profit assez fort pour couvrir toutes ces dépenses. Si un article coûte \$1 et qu'on le vende \$1.25, c'est facile de dire que l'on fait un profit de 25 pour cent; mais si les frais montent à 25 pour cent des ventes, il n'y a pas de profit. Ces-ci se font à une perte d'environ 25 pour cent au lieu d'un profit de 25 pour cent. On devrait ne pas oublier, pour couvrir des frais s'élevant à 25 pour cent du prix de vente, il faut ajouter 33 1-3 pour cent au prix coûtant.

POUDRE A
PATE

EAGLE

DEMANDEZ-LA A VOTRE
MARCHAND DE GROS.J. H. MAIDEN,
MONTREAL.

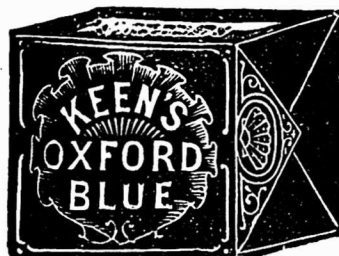
LA FARINE PRÉPARÉE

(Self-Raising Flour)

DE BRODIE & HARVIE

est aujourd'hui la farine préférée des ménagères. Elle donne une excellente pâtisserie, légère, agréable et recherchée par les amateurs. Pour réussir la pâtisserie avec la farine préparée de Brodie & Harvie, il suffit de suivre les directions imprimées sur chaque paquet.

10 et 12 Rue Bleury, MONTREAL.



Votre ordre !

Est-il placé pour

Le Bleu Keen's Oxford.

Le Meilleur Bleu au monde.



LE BUREAU DU JOUR

Toutes les combinaisons nécessaires pour rendre un bureau pratique, abrégant l'ouvrage et économique se trouvent dans ceux que nous manufacturons. Sous le rapport de la matière première, de la construction, du fini et de l'utilité de la durée et du dessin, ils devaient toutes les autres marques. Ils transforment tout bureau en un bureau plus confortable. Notre catalogue fournit tous les renseignements. Canadian Office and School Furniture Co., Limited, Preston, Ont. Can. Ameublements pour Bureaux, Ecoles, Eglises et Loges.

Il arrive souvent que certains articles doivent être vendus à 5 ou 10 pour cent au-dessus du prix coûtant; mais dans ce cas il faut vendre certains autres à une avance de 10 ou 15 pour cent par compensation.

Des marchands de gros échouent quelquefois dans leurs affaires en vendant des marchandises avec une marge de 2 1-2 à 10 pour cent, quand leurs frais s'élèvent en moyenne à 10 pour cent du total de leurs ventes.

Après que l'inventaire a été fait, il est bon d'envisager la situation froidement et de se rendre compte des frais de l'année entière. Si le résultat n'est pas satisfaisant, on peut être conduit à agir avec plus de circonspection à l'avenir.

Un commerce qui ne rembourse que les dépenses ne peut pas être appelé profitable, étant donné surtout que les mauvaises dettes ne figurent pas dans les dépenses régulières et qu'aucune marge n'est prévue pour les marchandises invendables.

Tous les points énumérés ci-dessus méritent une étude soignée et, si nos lecteurs leur donnent la considération qui leur est due, ils comprendront beaucoup de choses en rapport avec leurs affaires et qui les ont embarrassés longtemps. En face d'une grande concurrence et d'une faible marge de profits, les épiceries doivent conduire leurs affaires d'une manière très économique, s'ils veulent gagner quelque argent. Ils ne peuvent pas vendre un grand nombre d'articles au prix coûtant, ni puiser constamment dans leurs ressources. Ils doivent surveiller le coulage et s'occuper de très près des détails de leur commerce, sinon ils seront au-dessous de leurs affaires presque avant qu'ils s'en aperçoivent.

Les sardines françaises feront en partie défaut cette année, surtout dans les belles qualités.

Il y aura donc forcément une demande pour les bonnes sardines d'autres provenances. C'est pourquoi il est bon de mettre en stock les sardines "Brunswick" à l'huile, aux tomates et à la montarde très appréciées des amateurs de sardines.

Lisez l'annonce de M. E. D. Marceau dans une autre partie de ce journal, elle vous invite à comparer ses cafés à ceux qui sont offerts sur le marché. C'est précisément ce que doit faire un bon commerçant; comparer plusieurs produits entre eux, de manière à n'offrir à la clientèle que ceux qui devront lui donner satisfaction. C'est ainsi qu'un marchand établit sa réputation et va droit au succès.

N'oubliez pas d'écrire à la maison E. D. Marceau pour lui demander des échantillons des thés qu'elle offre à des prix spéciaux. Vous ne le regretterez pas.