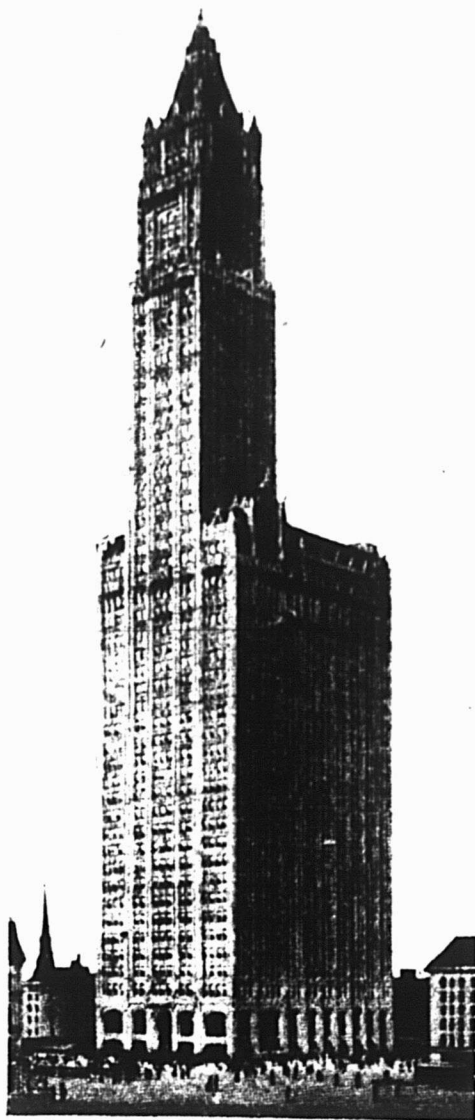


# Le mot d'ordre du jour : “Augmentons les profits nets.”

L'IMPORTANCE VITALE DES PROFITS NETS DANS LES CONDITIONS ACTUELLES DU MARCHÉ. — REDUISEZ LES PLACEMENTS DE CAPITAUX ET ACTIVEZ L'ÉCOULEMENT DU STOCK. — UN SURPLUS DE PROFITS NETS EST NECESSAIRE POUR PROTEGER CONTRE LA BAISSÉ DES PRIX ET LA DEPRECIATION DES VALEURS.

C'EST une erreur fréquente que de supposer que, parce que les conditions ont changé, les principes fondamentaux du commerce ont été également modifiés. Nous sommes tous prédisposés à commettre cette erreur un jour ou l'autre. Mais celui qui réussit le mieux en affaires, que ce soit un manufacturier, un détaillant ou non, est celui qui a une base solide et ferme de principes immuables sur lesquels il conduit ses affaires avec succès. Il sait qu'il y a des principes qui sont immuables, et quand les conditions deviennent plus difficiles, il ne fait qu'appliquer ces principes de la façon la plus appropriée.

Prenons, par exemple, le cas où les prix des chaussures sont en hausse anormale et où il y a possibilité d'une rareté véritable de cuir, il est facile de commettre l'erreur de supposer que les principes sont changés. En matière de fait, cependant, les conditions actuelles n'ont fait qu'intensifier la nécessité d'appliquer de bons principes d'affaires et ont donné à leur application une plus grande force. Cinquante pour 100 ajoutés au prix de revient d'une paire de chaussures ne sont encore que trente-trois



Les profits nets provenant des ventes de 5 et 10 cents ont édifié cet immeuble, la plus grande bâtisse à bureaux du monde. Les cinquante étages du Woolworth Building sont un monument élevé aux petits profits et aux écoulements de stock rapides.

un-tiers pour cent du prix de vente, quoiqu'il puisse advenir à ce prix. Trois profits de 50 cents sont encore plus forts que deux profits de 60 cents, quelles que puissent être les conditions. Cela coûte encore de l'argent de tenir en stock des marchandises d'un débit lent, encore qu'elles soient camouflées d'un gros profit sur le papier. Vous devez encore faire le calcul des dépenses d'entrepôt, des frais généraux et des dépenses de vente, si vous voulez en arriver à une désignation précise des véritables profits nets de votre commerce.

A présent, il est parfaitement clair que le profit net d'un commerce est la seule chose que le propriétaire doit surveiller personnellement. C'est la seule chose qui ne puisse être établie par quelqu'un d'autre — le manufacturier, le marchand de gros, l'agent manufacturier, le propriétaire, le banquier, le payeur. Le profit net appartient en réalité au marchand; d'un côté comme de l'autre, il est bien sien. Et s'il n'augmente pas véritablement son profit net d'année en année, il marche à reculons, quelles que puissent être ses ventes ou la valeur de la marchandise qui figure à son inventaire.