

LA PRATIQUE COMMERCIALE

L'Incompétence chez les Marchands au Détail

Demandez à un marchand au détail quel est le plus pressant de ses besoins et il vous répondra probablement : "C'est le crédit, et beaucoup de crédit."

Mais ceci n'est pas l'avis de ses créanciers et des employés qui dirigent, dans les magasins en gros, le service du crédit. Pour eux, ce qui manque le plus souvent au détaillant c'est la compétence. Il est de fait que l'on a souvent lieu de se demander par quel miracle certains marchands réussissent à se maintenir.

Il arrive, il est vrai, que presque sans méthode et sans ordre, apparemment, des marchands obtiennent un réel succès dans leur commerce; mais, combien ce succès ne serait-il pas plus grand si leur travail et leurs efforts étaient mieux ordonnés! Le système et la méthode ne sont pas tout ce qui est nécessaire dans les affaires, mais ils sont pour beaucoup dans l'efficacité de la direction des établissements de commerce ou industriels.

Les statistiques démontrent clairement que l'incompétence est la principale cause des faillites dans le monde des affaires. En effet, 78.8 pour cent des faillites de 1914, aux Etats-Unis, furent causés par la faute des faillis. Sur un total de \$357,000,000 de passif, \$280,000,000 étaient dûs à l'incompétence des marchands. Et dans ces chiffres les mauvaises dettes ne sont pas comprises.

Tout commerçant qui fait faillite a dans ses livres un nombre plus ou moins considérable de comptes qu'il lui est impossible de toucher et la somme totale de tous ces comptes doit s'élever à plusieurs millions de dollars.

Il s'agit donc de trouver les causes de cette incompétence et d'aider le détaillant à éviter les pertes qu'il subit et dont, naturellement, une partie doit être supportée par le marchand en gros.

Les marchands au détail, en général, devraient faire leurs achats avec plus de soin et de modération, tenir leurs livres avec plus d'exactitude, ne faire crédit qu'à des personnes de confiance et faire leurs recouvrements avec plus de sévérité.

Fréquemment un marchand au détail achète des articles en trop grandes quantités pour ses besoins parce qu'il les a ainsi à meilleur marché. Il accumule un stock qui bon en lui-même, devient une source de pertes, attendu qu'il ne peut s'en débarrasser qu'avec beaucoup de temps.

Les vendeurs des marchands en gros devraient donc se garder de surcharger le détaillant de marchandises et démontrer à ce dernier qu'il est de son intérêt d'acheter moins à la fois et plus souvent.

En faisant fréquemment son inventaire le marchand au détail se rend compte exactement de ce dont il a besoin, et l'examen mensuel de ses comptes lui fait connaître ses mauvais débiteurs. Un stock qui dort et des comptes en souffrance sont les écueils qu'il faut éviter si l'on veut échapper au naufrage.

En examinant les livres de tous les commerçants faillis on constatera que les achats de ceux-ci ont été

trop considérables et que la perception de leurs comptes a été mal faite.

L'achat et la vente peuvent être des opérations faciles; mais faire payer les débiteurs est une tâche plutôt désagréable que beaucoup de détaillants remettent de jour en jour.

A ce sujet l'employé chargé du crédit dans un important magasin en gros nous disait récemment que, dans l'intérêt même des marchands au détail, on devrait faire moins facilement crédit à ceux-ci. "Si l'on exigeait d'eux la preuve qu'ils tiennent une bonne comptabilité avant de leur accorder le moindre crédit, ajoutait-il, ce serait pour eux et pour nous-mêmes, une excellente mesure. Ils réfléchiraient à leur situation et un grand nombre de ceux que l'on peut taxer d'incompétence se corrigeraient. Quant aux autres, il ne leur resterait qu'à se retirer des affaires et tout le monde en profiterait."

"Notre devoir est d'éliminer les incompetents, soit en leur faisant acquérir la compétence voulue, soit en les forçant à payer leurs achats au comptant. De fait, un marchand incompetent et insouciant n'a pas, moralement, le droit de faire concurrence à celui qui, laborieux et économe, s'applique à mener ses entreprises à bonne fin. Le commerçant honnête ne devrait pas être obligé de lutter contre la concurrence du premier."

LA VERRERIE NOIRE.

C'est une des grandes industries françaises: sous ce nom de verrerie noire, on désigne la fabrication des bouteilles. Bien des lecteurs ne peuvent assister aux diverses opérations qu'exige la confection d'une bouteille. Nous pensons en peu de mots, pouvoir vous donner une idée de ce genre de travail.

Un four d'abord. Un énorme fourneau en briques réfractaires, et dans lequel les matières à vitrifier sont mises en fusion au moyen du gaz. Le gaz est le dernier perfectionnement apporté dans cette industrie. Il est fabriqué sur place et se rend, au fur et à mesure, dans le fourneau pour s'y enflammer et mettre le sable à convertir en matière vitrifiable en fusion.

C'est fait. Quatre ouvriers, le grand-garçon, le souffleur, le tendeur de moules, et le gamin (ce sont les noms des ouvriers qui forment une équipe chez les verriers en France) vont collaborer à la confection d'une bouteille.

Pas de temps à perdre: elle doit être finie avant qu'elle ait pu refroidir et l'on ne chôme pas.

A l'aide d'une canne, le grand garçon a retiré du fourneau un peu de matière en fusion qu'il passe au souffleur. Celui-ci souffle dans la canne qui est un tube de fer creux.

La future bouteille se présente gonflée comme un ballon informe. Elle est introduite dans un moule en fer à charnière que le tendeur de moule renferme aussitôt.