

LA PRATIQUE COMMERCIALE

COMMENT LA MANIÈRE DE FINANCER JOINTE A UNE BONNE GERANCE PEUT EDIFIER UNE ENTREPRISE PROSPERE.

Deux imprimeurs d'une ville canadienne, qui avaient décidé d'ouvrir une imprimerie se rencontrèrent pour discuter des moyens à prendre pour se procurer l'argent nécessaire. Tous les moyens convenables de financer leur entreprise furent envisagés item par item: ressources matérielles, emprunts et appel de capital.

L'un avait une maison et un lot de terrain d'une valeur de trois mille dollars, hypothéqués pour mille piastre. L'autre avait plusieurs amis influents dont il pouvait espérer obtenir un emprunt, quelques valeurs de Bourse d'une valeur douteuse et son assurance-vie. Entre eux deux, ils avaient six cents dollars en espèces.

La première suggestion, une émission d'actions, impliquait l'intervention d'actionnaires et d'ailleurs nos deux associés eurent tôt fait de se rendre compte qu'il serait aussi aisé de trouver des prêteurs immédiats que des actionnaires. Ils ne pouvaient avoir l'aide initiale des fournisseurs parce que l'imprimerie qu'ils avaient en vue était déjà aménagée et le propriétaire exigeait de l'argent comptant. Un bailleur de fonds souleva à peu près les mêmes objections que celles nées d'une émission d'action. Finalement nos deux hommes décidèrent que d'emprunter sur toutes leurs ressources disponibles suffirait presque à financer leur entreprise.

Ils firent ceci:—

L'un obtint:—

Sur sa maison et son lot de terrain,	
par seconde hypothèque	\$800
Sur ses effets de maison	200
Son argent comptant	400
	\$1.400

L'autre obtint:—

D'un ami, sur billet personnel	\$500
Sur son assurance-vie	300
Sur ses \$1,000 d'actions non cotées	200
Son argent comptant	400
	\$1.400

Deux mille huit cents dollars, tel fut donc le montant, réuni ainsi. Nos deux associés avaient besoin de deux mille deux cents dollars pour acheter l'imprimerie et de cinq cents dollars additionnels pour autres dépenses. Un troisième associé était le seul recours. D'abord, ils sollicitèrent parmi leurs amis. Malheureusement ceux qui avaient de l'argent, avaient déjà engagé leurs disponibilités. En dernier ressort, ils annoncèrent pour trouver un intéressé. Parmi ceux qui répondirent à l'annonce, il se trouva quelqu'un qui consentit à placer \$700 dans leur commerce sans se mêler de leur dicter leur ligne de conduite. Ce nouveau venu avait examiné les chiffres des imprimeurs et avait jugé qu'il faisait un bon placement en agissant ainsi.

Cette somme monta leur capital à trois mille cinq cents dollars. Il leur fallait encore deux cents piastres pour dépenses courantes. Pour couvrir ce montant, ils sollicitèrent du travail d'avance. Le propriétaire de

la bâtisse où se trouvait l'imprimerie leur passa une commande pour travail d'impression qu'il accepta en paiement du loyer, et les autres petites dépenses furent rencontrées de la même manière.

L'habileté de ces deux imprimeurs à financer leur affaire en dépit des difficultés nous suggère les trois choses vitales nécessaires pour obtenir de l'argent:

(1) Evaluer sans exagération et placer par ordre de préférence toutes les ressources personnelles et matérielles sur lesquelles vous pouvez obtenir de l'argent;

(2) Trouver le meilleur marché pour chaque ressource et en tirer le plus fort revenu; (3) faire tout ce qui est nécessaire pour provoquer le progrès financier et améliorer sa situation sur les marchés monétaires.

La première chose de toutes est donc l'évaluation personnelle de vos ressources. Avez-vous de l'expérience, une bonne réputation et de quoi en répondre? Avez-vous un actif qui assure votre capacité de rembourser ce que vous empruntez?

Avez-vous une proposition qui offre une chance certaine de profits ou bien une proposition dans laquelle les chances de profits balancent le risque? Telles sont les questions vitales que vous devez vous poser avant de tenter d'obtenir de l'argent pour vos affaires.

L'ÉTALAGE MODERNE.

L'adaptation raisonnée des styles à l'étalage, s'est vulgarisée peu à peu, et c'est justice.

En effet, le style donne du caractère à toute chose. Il la décore avantageusement, par cela elle acquiert ainsi une plus-value, non seulement artistique, mais aussi commerciale.

Dans l'étalage le style est un élément suggestif.

Comment adapter le style à l'étalage? Après de patientes recherches et en se servant des principes immuables de l'art décoratif, sans la stricte observation desquels nulle décoration rationnelle ne saurait exister, on a puisé, dans les livres anciens et modernes, puis adapté d'une manière originale et très simple les motifs principaux caractérisant d'une façon particulière le style général de chaque époque.

Ces motifs, facilement reproductifs avec les matériaux dont dispose tout étalagiste, sont tous d'une simplicité enfantine d'exécution; les drapés pourront, malgré le style donné par le motif décoratif, garder leur classicisme d'allure et de forme.

Mais, si l'on désire donner la forme et la ligne de l'époque à ces drapés, l'on pourra pour cela se baser sur les modes féminines des temps passés. Il existe pour cela des livres traitant des modes à travers les âges. Il est un principe décoratif qui dit: "l'ornementation ne consiste pas seulement à charger ou surcharger de décor un objet, il faut que ce décor soit judicieusement disposé, soit pour faire valoir la matière employée, soit parce que la destination de l'objet exige telles dispositions spéciales, soit enfin pour que le motif décoratif en lui-même s'harmonise mieux avec la forme qui le reçoit."

A notre point de vue commercial, de ce principe il y a des éléments utiles à déduire, surtout pour l'adaptation du style à l'étalage qui ne demande aucune surcharge: le décor est le motif que vous aurez composé pour faire valoir la marchandise employée, sa disposi-