

La Question du Crédit est Primordiale dans le Commerce du Détail

Le mot coopération est de nos jours un mot très employé et dont on abuse beaucoup. Dans son application au commerce moderne, il signifie l'organisation efficace, l'assemblage des différentes unités et cela doit avoir pour résultat l'adoption d'un système de premier ordre avec le moins de perte possible.

Pour avoir un exemple frappant de ce que peuvent faire la coopération et l'organisation jetons un regard sur ce qui se passe en Europe. Un général commandant de troupes saisit un téléphone de campagne, donne un ordre bref et en quelques heures deux cent mille soldats peut-être seront en route d'un point à un autre, y compris les contingents sanitaires et d'approvisionnement. Rendons-nous compte de ce que représente ce mouvement d'une masse d'hommes égale au tiers de la population de Montréal. Cela nous démontre que chaque homme a sa part à faire et la fait en son temps. Le commerce de détail moderne exige la même coopération et la même organisation. Le tact le plus particulier, la diplomatie et le plus grand soin sont plus nécessaires dans les organisations du crédit au détail que dans aucune autre branche de crédit. Et pourquoi?

Parce que, avant tout, les transactions de crédit au détail se font avec le consommateur lui-même, avec l'individu qui a besoin des marchandises pour sa vie, et pour cette raison, les transactions sont beaucoup plus grandes en nombre que le volume d'affaires faites dans toute autre ligne de commerce.

En second lieu, l'entrée en contact avec des individus de types et conditions variés exige dans chaque cas, une analyse personnelle et soigneuse beaucoup plus sévère que dans le cas du marchand de gros ou du manufacturier. Un établissement de détail fait une des plus grandes faveurs qu'il puisse accorder lorsqu'il offre à ses clients ses caisses de marchandises ou n'importe quoi dans son stock et qu'il leur dit: "Prenez à présent ce qu'il vous faut, vous payerez plus tard."

Le crédit est donc une des artères vitales du commerce et de son emploi judicieux dépend la vie du commerce.

Mais, comme cela arrive toujours, lorsque le marchand a affaire avec un grand nombre d'individus, on abuse du privilège qu'il accorde. Il y a des individus qui projettent délibérément de "passer au travers" de leurs dettes; pour une bonne raison donnée pour retarder un paiement, il y a mille et une autres excuses sans valeur contre lesquelles le marchand a à lutter. Il est parfois malaisé de discerner les excuses valables de celles qui ne le sont pas et c'est, pourquoi l'organisation est essentielle et la coopération nécessaire.

Celui qui dans une organisation de crédit fait tout le temps de son mieux pour garder les comptes toujours à jour accomplit un travail d'une valeur inestimable. Celui qui fait sa tâche sans arrêt avec la plus scrupuleuse attention acquiert cent pour cent d'efficacité. Le défaut de soin d'un côté signifie manque de soin et négligence d'un autre et perte financière sur quel qu'un.

Des milliers de dollars sont dépensés annuellement par les magasins de détail pour annoncer leurs produits, leur service, etc., mais si le département de crédit n'est pas bien tenu, quel en est le résultat?...

Des clients mécontents, de la perte pour la maison et l'arrêt de la prospérité.

Le crédit accordé dans un magasin de détail constitue une bonne part du "service" du magasin au même titre que l'empressement du commis, la prompte livraison et le traitement courtois. Et les maisons progressives d'aujourd'hui veillent à ce qu'il soit apporté tout le soin possible à cette importante question du crédit. On a dit très judicieusement que d'accorder du crédit était une chose et que de collecter l'argent en était une autre. Notre idée est que le paiement des comptes devrait être demandé sans grand discours et que cette phase de la vie commerciale ne devrait pas créer tant d'ennuis au marchand, s'il traitait plus sérieusement la question du crédit. Il n'y a pas de raison pour qu'un débiteur soit offensé parce qu'on lui réclame un paiement pas plus qu'il n'y a de raison pour qu'un créancier se trouve gêné et timide en réclamant ce qui lui est dû. Nous avons toujours cru et nous croyons encore que les marchands sont, le plus souvent, eux-mêmes responsables des conditions déplorables de leur livre de débits. Il y a des marchands-détaillants qui sont prospères sans cependant permettre aux gens de leur localité de vivre à leurs dépens et à leur capital d'être absorbé par les mauvais comptes. Ce que peut faire tel marchand en gardant le contrôle sévère de son crédit, tel autre peut également le faire. Une entente déterminée devrait intervenir entre le client et le marchand quant à la date du paiement chaque fois que l'ouverture d'un compte est demandée.

UN SUCCEDANE DU CUIR, LE "FABRIKOID"

Le cuir étant, depuis plusieurs mois, devenu rare et très cher, on s'est appliqué à lui trouver des succédanés. Récemment le gouvernement des Etats-Unis a adopté l'emploi du "fabrikoid" pour ses navires et l'on se servait précédemment du même produit pour la reliure des livres de la république.

La base du "fabrikoid" est un tissu de coton qui possède le double de la capacité d'extension du cuir fendu. Ce tissu est examiné avec le plus grand soin avant de passer dans les cuves de teintures, et ces dernières sont les meilleures qu'il soit possible de se procurer.

Bref, après avoir passé au séchoir le "fabrikoid" est soumis à des traitements spéciaux qui finissent d'en faire une espèce de cuir, grâce à des machines inventées pour cet usage.

Enfin le "fabrikoid" reçoit une couche de Pyroxyline, colorée au préalable. La base des solutions de Pyroxyline est le coton brut nitraté, puis dissout.

La Cie "Du Pont Fabrikoid" est la seule aux Etats-Unis qui fasse cette dernière opération, prépare ses couleurs, etc

FERMETURE DE BOURSES

On annonce que la Bourse de Paris sera fermée pendant une semaine, à partir d'aujourd'hui, à l'occasion de la vacance de mi-été.

La Bourse de Montréal sera fermée samedi.