

Si ses ventes sont de \$30,000 par an, il n'a que \$1,600 pour sa subsistance sans compter le soutien de sa famille et les contributions aux organisations locales de charité.

Ce qu'il advient des dépenses courantes.

Mais supposons à présent que John Jones dans le même magasin, et sans augmenter la somme investie dans son stock est capable d'écouler son assortiment deux fois au lieu d'une. La première chose qui se produit est que ses pourcentages fixes sont coupés mathématiquement en deux. Son loyer, au lieu de représenter 5% de ses ventes brutes, n'est que de 3% du double du montant des ventes brutes. Tant que son stock est gardé bas, les frais d'intérêt demeurent les mêmes. Et il n'en coûte pas plus pour le chauffage, l'éclairage et l'assurance, que ce qu'il en coûtait avant. Ainsi donc, les dépenses régulières de Jones sont à présent comme suit:

Loyer	3%
Intérêt	3%
Chauffage, éclairage, assurance, etc.	1%
	<hr/>
	7%

Au demeurant, les dépenses d'opération augmenteront avec l'accroissement des ventes. Mais n'oublions pas qu'il s'agit ici de pourcentage, et qu'à moins que les dépenses doublent réellement, quand les ventes sont doublées, la part du pourcentage se trouve réduite. Admettons donc que les frais d'opérations de Jones doublent en réalité et que les pourcentages restent les mêmes, il est probable que la chose n'arrivera pas, il ne faudra pas deux fois autant de commis, par exemple, mais supposons-le quand même. Voici donc quelles seront les dépenses de Jones avec deux écoulements de stock au lieu d'un.

Dépenses courantes

Loyer	3%
Intérêt	3%
Chauffage, éclairage, assurance, etc.	1%
	<hr/>
	7%

Dépenses d'opération

Commis	8%
Frais d'achats	1%
Publicité	2%
Fret et express	1%
Marchandises retournées, pertes par dettes, etc.	2%
	<hr/>
	14%
	<hr/>
Total	21%

En doublant son écoulement de stock, Jones a économisé 7%. Mais 7% sur quoi? Non pas sur l'ancien chiffre de \$30,000 des ventes brutes, mais exactement du double de cette somme. Il a économisé 7% de \$60,000, soit \$4,200 pour être exact. Et ceci représente une économie VÉRITABLE, car elle a été obtenue sans l'emploi d'aucun capital additionnel. Jones se trouve en mesure à présent de réduire ses prix, et de donner à ses clients des valeurs meilleures que jamais. Et en même temps, il fait plus d'argent pour lui-même.

Qu'une semblable chose se produise sur une vaste échelle, parmi plusieurs milliers de détaillants, une réduction indubitable dans le coût de la vie en résultera inévitablement.

Fantastique mais révélateur

Pour montrer combien rapidement les économies s'entassent quand l'écoulement du stock est augmenté, supposons que notre ami John Jones fait six écoulements de stock au lieu d'un. La chose peut paraître fantastique mais elle est révélatrice. Voici quelles seront ses proportions de dépenses:

Dépenses courantes

Intérêt	1%
Loyer	1%
Chauffage, éclairage, assurance, etc.	½%
	<hr/>
	3 1-3%

Dépenses d'opération

Mêmes qu'avant	14%
	<hr/>
Total	16 2-3%

Jones a économisé à présent 11 2-3%. Mais c'est 11 2-3% de \$180,000, ce qui donne la jolie somme de \$21,000! Si Jones continuait encore à prendre ses 33 1-3% de profits bruts il deviendrait en vérité ce que l'on appelle un profiteur. Car ses profits nets s'élevaient à \$30,000 par an, soit à son chiffre d'affaires brutes totales s'il ne faisait qu'un écoulement de stock au lieu de six.

Ces exemples sont-ils exagérés? Pas du tout. Comparativement, peu de détaillants seraient capables de multiplier leur écoulement de stock annuel par six, et c'est déjà un bon résultat dans le commerce de la chaussure que de le doubler. Mais le principe demeure quand même, et même une petite augmentation dans le nombre d'écoulement de stock rapporte des bénéfices en proportion. Et si chaque détaillant du Canada s'appliquait particulièrement à tenir des marchandises plus faciles à vendre, et s'il achetait plus souvent par plus petites quantités, il vendrait trois paires contre deux qu'il vend actuellement, et cela aurait son effet sur le coût de la vie tout en plaçant en même temps le commerce canadien de la chaussure dans une position bien meilleure.

En résumé, le détaillant de chaussures qui désire réellement aider à réduire le coût élevé de la vie ne peut mieux y arriver qu'en servant ses propres intérêts—en devenant un détaillant plus efficace, en augmentant son écoulement de stock, en réduisant le pourcentage des dépenses par rapport aux ventes et en faisant somme toute plutôt par an plus d'argent que moins. Et la manière d'en arriver là comme nous l'avons déjà souligné est d'acheter en plus petite quantité exactement quand les marchandises sont demandées, d'acheter plus souvent et de s'en tenir à des lignes qui sont de bonne vente parce qu'elles ont derrière elles une demande publique toute préparée.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED.

“Cordonniers de la Nation”

T. H. RIEDER, président.

- | | | | | | | |
|---------|----------|---------|----------|-----------|---------|--------|
| HALIFAX | ST. JOHN | QUEBEC | MONTREAL | OTTAWA | TORONTO | LONDON |
| | WINNIPEG | CALGARY | EDMONTON | VANCOUVER | | |