

L'EMPRUNT vs L'ESCOMPTE

On se demande souvent s'il est de bonne politique d'emprunter de l'argent pour des fins d'escompte et, presque invariablement, la réponse est à l'affirmative. Et celui qui répond ainsi procède par démontrer qu'un homme d'affaires ne peut s'empêcher d'emprunter s'il perd de l'escompte en n'empruntant pas. Et la démonstration est la simplicité même. Si un marchand escompte un billet de 30 jours après dix jours et en déduit 1 pour cent, il obtient ce 1 pour cent pour vingt jours. Et dans une année il y a plus de dix-huit fois vingt jours. Par conséquent, l'argent constamment en activité à escompter des billets à 30 jours à 1 pour cent, 10 jours, rapporte 18 pour cent annuellement.

Sur cette base, on pourra prendre par exemple \$1,000 à la banque à 6 pour cent et, cette somme en activité, on gagnera encore \$120 de plus que l'argent ne coûte, c'est-à-dire que l'on paiera \$60 à la banque pour obtenir \$180 en escompte. C'est de l'arithmétique pur et simple et indiscutable. Et un gain net de \$10 par mois n'est pas à dédaigner, sans compter que c'est autre chose que de maintenir son crédit à la hauteur.

Mais nous sommes si foncièrement opposés aux dettes de toutes sortes que nous ne conseillerions jamais à un homme de se lancer dans la voie des emprunts à moins qu'il n'ait eu le temps d'y réfléchir sérieusement; car il est facile d'y entrer et difficile d'en sortir, et les dangers d'un caractère grave sont nombreux.

Le premier réside dans les achats plus considérables que nécessaires. Le marchand qui a déjà perdu de l'escompte et qui, après mûre réflexion, en est arrivé à emprunter pour sauver ses escomptes, ne manquera pas de constater un soulagement. Il est même probable qu'il se permettra d'augmenter un peu le chiffre de ses achats. Un vendeur habile parviendra facilement par la flatterie à lui faire croire qu'il est plus gros marchand qu'il ne l'est en réalité et il lui vendra en conséquence. Ainsi, le marchand achètera pour \$60 alors qu'il n'aurait consenti qu'à \$20 en autre temps et, sur un seul article, il aura ainsi engagé trois fois la somme nécessaire. Par conséquent, son escompte ne lui servira pas à grand chose et il se trouvera dans la position d'un homme qui tenterait de se soulever lui-même à bras tendu. Après tout, il découvrirait peut-être qu'il porte pour \$1,000 de marchandise en trop.

Il y a ensuite la perte de profit qui se produit lorsque le stock n'est pas renouvelé assez souvent. Les articles achetés par lots de \$60 quand \$20 suffisaient antérieurement, ne s'écouleront pas plus rapidement, peut-être pas aussi rapidement, et cela à cause de la plus grande variété achetée et du manque de concentration sur l'assortiment moins considérable.

Il y a encore la perte par la détérioration, car nous ne voyons que le vin et le fromage qui se bonifient en vieillissant, et le fromage est généralement mieux gardé par le marchand de gros que par le détaillant.

On peut encore ajouter les pertes imprévues; mais il y en a d'autres. La principale est celle occasionnée par le crédit à long terme. Le marchand qui est pressé de rentrer dans ses fonds, qui a besoin de capital, et dont les affaires restent médiocres parce qu'il lui faut payer à date et se faire une réserve, celui-là doit voir scrupuleusement à la perception de ses comptes. Il rentre ses crédits aussi promptement que possible parce qu'il en a besoin et ce besoin lui est rappelé par une demande constante de billets à payer.

Sans aucune autre ressource que ses recettes du magasin, il lui est dû de l'argent sans cesse. Si quelqu'un lui de-

mande du délai il peut répondre carrément qu'il ne peut pas en accorder parce qu'il compte sur ses rentrées pour faire honneur à ses affaires.

Si, maintenant, ce marchand peut disposer de \$1,000 pour faire de l'escompte, il est susceptible de se relâcher un peu, de prêter une oreille plus attentive aux requérants et de céder plus fréquemment. Dans ces conditions, il s'expose à dissiper les \$1,000 en achats de livres de crédit pour ses clients retardataires.

Et ces dangers existent en réalité, c'est indiscutable. Consultez votre banquier et il vous dira que le marchand qui a emprunté une fois devient presque invariablement un emprunteur chronique, qui ne parvient jamais à sortir de la routine et ne peut pas surnager.

Envisagée à ce point de vue, l'habitude d'emprunter se révèle comme la voie la plus dangereuse pour le marchand qui la contracte.

D'un autre côté, si le manque de capital le force à restreindre ses achats et l'oblige à acheter en petites quantités et au fur et à mesure de ses besoins, cet homme parviendra bientôt à pouvoir escompter modérément, puis sur une plus grande échelle et ainsi de suite jusqu'à ce qu'il puisse tout escompter et accumuler une réserve qui lui assure l'aisance.

Lorsque viendra cette époque, il n'aura plus à craindre de reculer au système d'emprunt, car l'expérience lui aura appris la valeur de chaque dollar et il veillera avec soin à la dépense du capital difficilement accumulé.

Voilà quelques-uns des dangers auxquels s'exposent ceux qui ont contracté l'habitude d'emprunter.

Les plus grands financiers du monde sont aussi de grands emprunteurs. Ils consomment des transactions énormes grâce au capital emprunté. Mais ils savent, à une fraction près, ce que chaque dollar ainsi emprunté leur rapportera, et ils prévoient à la minute même le temps où il leur sera possible de résilier leurs emprunts. Mais ceux-là sont les gros, et, jusqu'ici, il ne nous a pas été donné d'espérer progresser dans la même mesure. Peut-être vaut-il mieux que nous n'essayons pas, à moins d'être positivement certains de réussir.

Il est encore une autre classe de marchands qui réussissent; et nous en avons de remarquables exemples. Ce sont ceux qui n'empruntent pas, mais qui se font aussi un devoir de ne pas payer promptement. Ils retardent leurs paiements le plus possible, évidemment parce qu'ils négligent de noter la date des factures. En général, ils conservent leur crédit en montrant une quantité de ressources variées, et ils trouvent toujours quelqu'un qui soit désireux de leur vendre. Ainsi, ils font beaucoup d'affaires sur le capital des autres et ils semblent réussir. De fait, il en est qui se sont enrichis de cette façon de faire.

On entend souvent dire "les affaires d'Un Tel ne sont pas aussi bonnes qu'on le croit, après tout, car il est très lent à faire ses paiements." Cependant, Un Tel est engagé dans l'immobilier et fait à côté de très grandes affaires qui, à un moment donné, peuvent lui permettre de réaliser beaucoup. Et c'est précisément parce qu'il passe pour avoir de nombreux fers au feu que personne ne le presse et que ses billets à 30 jours restent en souffrance pendant deux ou trois mois. Après tout, est-ce qu'il ne s'en porte pas aussi bien que ceux qui ne voient le salut que dans l'escompte.