

# Le coût élevé de la vie et le détaillant

**Ce sont plutôt les stocks morts que les profits exorbitants qui rendent le coût de la distribution si élevé. — Comment un plus grand nombre d'écoulements de stock réduit le pourcentage des dépenses, permettant au détaillant de donner de meilleures valeurs et en même temps, de faire plus d'argent.**

**P**RENEZ n'importe quel journal quotidien ou hebdomadaire, et vos yeux sont presque invariablement attirés par cette phrase: "Le coût élevé de la vie." C'est certainement le sujet le plus populaire du jour. Toutes sortes de remèdes, sages ou autres, sont préconisés. De senquêtes, qui font ou ne font pas d'investigations, accomplissent lentement leur travail dans des salles de comité. Des exemples stupéfiants d'une catégorie ou d'une autre sont cités pour préconiser certaine panacée ou prouver une soi-disant conspiration. L'esprit public est complètement embrouillé par des opinions absolument opposées, et sans que l'on sache comment y remédier, il est constamment porté à se former une certaine opinion à lui. Bref, le "coût élevé de la vie" est devenu une "question publique"—une question que le citoyen concien-cieux, peu importe sa position sociale, ne peut s'empêcher de considérer.

Une grande partie du blâme pour les conditions actuelles a été mis sur le dos du détaillant. C'est, croyons-nous, une grande injustice. Le fait est que, ici et là, certains détaillants ont été trouvés coupables d'avoir fait des profits exorbitants, mais ce n'est pas une preuve concluante. Il y a des mauvaises herbes dans tous les jardins. Mais nous connaissons un grand nombre de détaillants concien-cieux et animés d'esprit civique pour qui le poids de cette accusation est inquiétant. Ils savent qu'ils ne font pas de profits extraordinaires; mais ils commencent à se demander si le système de distribution du détail est en réalité un système économique, et s'ils ont réellement droit — au point de vue du bien-être public en général — à la marge de profits qu'ils sont forcés de placer sur leurs marchandises. Il est vrai qu'ils ne peuvent continuer à exister comme détaillants sur une marge de profits plus petite. Mais, dans l'intérêt du public même, leur existence n'est-elle pas nécessaire? Le système de la vente au détail mérite-t-il d'être conservé, ou ne devrait-il pas plutôt être remplacé par un système de distribution plus économique, pouvant fonctionner avec une plus petite marge de profits et de cette manière alléger le fardeau que doit supporter le public consommateur?

**Pas de système meilleur marché**

D'une façon générale, le doute à en

sujet peut être dissous tout de suite d'une manière positive. Nul système de distribution établi jusqu'ici, ne saurait être plus économique que le système du détail. Beaucoup ont prétendu l'être, mais un examen sérieux des faits a prouvé qu'ils ne l'étaient pas. Les magasins à rayons, les magasins à succursales, les manufacturiers, les maisons vendant par correspondance et les magasins coopératifs ont proclamé chacun, qu'ils accomplissaient des économies dans la distribution au point d'éliminer le détaillant indépendant comme institution. Et chacun par contre, a découvert que ce qui avait été économisé d'une manière devait être dépensé d'une autre. Le coût d'obtenir les marchandises des points où elles sont produites, jusqu'aux endroits où elles sont demandées demeure, à parler franc, le même, quelle que soit la méthode employée. Et, en fin de compte, les éléments de service public et de commodité publique font pencher la balance chaque fois en faveur du marchand détaillant indépendant.

Le fait que le système de détail a subi avec succès tous les assauts qui lui ont été livrés et toutes les formes de concurrence dont il a été l'objet est une preuve suffisante qu'il est appelé à survivre.

Ainsi donc, le détaillant ne peut avoir de doute en principe général, sur l'utilité de son existence. Si quelques théoriciens l'informent qu'il représente un fardeau outrageant pour le public, il peut se montrer satisfait de savoir qu'aucun système encore inventé n'a pu en définitive accomplir le même travail à meilleur marché.

Il est donc complètement injuste d'attribuer le blâme du coût élevé de la vie au système de détail, et de susciter l'indignation contre la classe des marchands détaillants.

Et nous sommes persuadés que le remède au coût élevé de la vie ne saurait être trouvé dans une réforme complète du système de distribution, mais bien plutôt dans une amélioration patiente et intelligente du système que nous avons actuellement. Le détaillant individuel ne peut améliorer les conditions en cessant d'être détaillant, mais il peut y contribuer dans une large mesure en devenant un meilleur détaillant.

**Les dépenses déraisonnables sont le principal fardeau**

Si tant est que le système de détail est bien aussi économique que tout autre système, si non PLUS, il ne s'en suit pas qu'il soit aussi économique qu'il devrait l'être. La difficulté ne réside pas dans les profits déraisonnables, mais dans les DÉPENSES déraisonnables. Du fait des stocks morts, il en coûte trop au détaillant pour faire son ouvrage. La plus grande contribution que le détaillant individuel puisse apporter à la solution de cette question éminemment publique, est de réduire ses dépenses en augmentant le nombre de ses écoulements de stocks. Et il est un fait assez curieux et presque paradoxal c'est qu'il en résultera plutôt plus que moins de profits nets pour lui!

Supposons par exemple quelques chiffres spécifiques. Voici John Jones, par exemple, dont les frais s'élèvent à 28 pour cent de ses ventes brutes. Sans entrer dans des détails, ses dépenses s'établissent comme suit:

Dépenses courantes	
Loyer . . . . .	6%
Intérêt . . . . .	6%
Chauffage, éclairage, assurance, etc . . . . .	2%
	14%
Dépenses d'exploitation	
Commis vendeurs . . . . .	8%
Achats . . . . .	1%
Publicité . . . . .	2%
Fret et express . . . . .	1%
Marchandises retournées, pertes par crédit, etc . . . . .	2%
	14%
Total . . . . .	28%

Supposons pour être plus clair encore, qu'en faisant les chiffres ci-dessus John Jones écoule son stock exactement une fois dans l'année, il gagne 33 1-3% de profits bruts sur ses ventes, et il marque ses marchandises 50% au-dessus du prix de facture. John est-il un profiteuse? Nous ne le croyons pas, car il ne fait que 5 1-3% de profits nets.