

Deux items de capital.

Dans toute affaire, (nous voulons signifier plus particulièrement le commerce des marchandises), il est besoin de deux montants distincts de capital.

Un item de capital pour placement en marchandise.

Un autre item de capital est nécessaire pour dépenses d'opération telles que loyer, salaires, dépenses courantes, frais de ventes et toutes autres dépenses qui ne sont pas chargeables proprement au compte de marchandise.

Tout capital investi dans les affaires doit produire un revenu convenable. Des dividendes sont évidemment impossibles sur le montant entier de capital investi, à moins que tout ne soit considéré dans l'établissement des prix de vente. Si le pourcentage de profit est calculé sur le coût de la marchandise seulement, il n'est pas fait de prévision pour l'autre item de capital exigeant des revenus.

Les totaux des ventes sont toujours rapidement établis, mais le total des ventes journalières et mensuelles est rarement, pour ne pas dire jamais, émargé dans les livres des maisons de commerce. Ces totaux de ventes ne constituent pas une base convenable pour tous les calculs, et comment le coût pourra-t-il être considéré s'il n'est pas connu d'une façon précise par consultation des livres de ventes?

Les dépenses d'exploitation d'un commerce ne peuvent être trouvées que sur les ventes

Le pourcentage de dépenses d'exploitation d'un commerce peut être facilement obtenu, en divisant les ventes brutes par les dépenses brutes. Comme ce pourcentage des dépenses l'est sur les ventes, il est préférable de s'en tenir au pourcentage du profit sur la vente pour éviter toutes erreurs et pertes provenant de l'emploi de toute autre méthode.

Le fait qu'un profit n'est réalisé que quand une vente est réellement faite démontre encore que le prix de vente est le véritable facteur de base pour le pourcentage du profit.

Rémunération des vendeurs

Le salaire ou autres formes de rémunération des vendeurs est toujours calculé sur la vente et le montant en est toujours basé plus ou moins sur un pourcentage du total des ventes.

Taxes d'affaires

Les taxes d'affaires ou autres de nature similaires sont imposées sur un certain pourcentage des ventes annuelles. De même si des taxes spéciales sont imposées par l'état sur les ventes d'articles spéciaux, tels que les revolvers, etc., le montant en est toujours un certain pourcentage du prix de vente et non un pourcentage du coût.

Les résultats du calcul du pourcentage du profit sur le coût

L'exemple suivant montre la plus grande sécurité qu'il ya de calculer sur les ventes. Le gérant d'un commerce vendait un article qui coûtait 80 cents pour \$1.00 et basant son pourcentage de profit sur le coût,

calculait qu'il faisait 25 pour cent. A la fin d'une période donnée, les ventes s'élevaient à \$20,000. Le gérant dit à un actionnaire, le montant des ventes ainsi que le pourcentage de profit.

La présomption était qu'un profit de \$5,000 avait été réalisé, tandis que les livres ne montraient qu'un profit de \$4,000, soit 20 pour 100 des ventes.

D'un article paru récemment dans un journal, nous détachons ce qui suit: "Vous trouvez dans toute arithmétique, des exemples tels que le suivant: Un homme achète un cheval à \$50.00 et le vend à \$75.00, quel pourcentage de profit fait-il? Réponse: 50 pour 100." L'erreur est fatale. Elle vous donne à prendre le profit sur une base anti-commerciale, et fait que beaucoup de commerçants pensent faire des profits beaucoup plus importants qu'ils n'en font réellement. Cela les porte à être prodigues de dépenses et les conduit souvent à une faillite qui aurait pu être évitée avec un peu plus de connaissance du calcul de pourcentage.

Supposons qu'un homme veuille vendre un cheval sur la base de la transaction ci-dessus. Un agent à commission l'approche et offre de faire la transaction. Il demande une commission de 33 1-3 pour 100.

A présent, le propriétaire du cheval, ayant en vue un profit de 50 pour 100, accepte la proposition, et l'agent ayant achevé la transaction fournit une facture comme suit:

Vendu un cheval pour	\$75.00
Commission 33 1-3 pour 100	\$25.00
	<hr/>
Dû au vendeur	\$50.00

Les livres du vendeur montreront un profit de 50 pour 100 entièrement mangé par une commission de 33 1-3 pour 100. Est-ce là un bon calcul? Non certes, et c'est cependant la manière de faire de neuf sur dix des petits marchands qui considèrent cette question de peu d'importance.

Calcul des profits sur les ventes

Calculez toujours vos profits sur les ventes. Alors vous agirez sûrement. Pour obtenir le pourcentage correct de profit sur une transaction, soustrayez le coût du prix de vente, ajoutez deux zéros à la différence et divisez par le prix de vente.

Exemple No 1

Un article coûte \$5.00 et se vend à \$6.00. Quel est le pourcentage de profit? Réponse, 16 2-3 pour 100.

Manière de calculer — six dollars moins \$5.00 laissent \$1.00 de profit. Un dollar divisé décimalement par \$6.00 donne la réponse exacte, 16 2-3 pour 100.

Cette opération est simple et elle est tellement importante que nul marchand ne devrait l'ignorer.

Exemple No 2

Un article coûte \$3.75. Combien doit-on le vendre pour obtenir un profit de 25 pour 100? Réponse, \$5.00.

Manière de calculer. — Déduisez 25 de 100. Cela vous donne 75, le pourcentage du coût. Si \$3.75 représentent 75 pour 100, 1 pour 100, 5 cents et 100 pour 100, \$5.00. Par contre, si vous marquez vos marchandises comme trop de marchands le font, en ajoutant 25 pour 100 au coût, vous obtiendrez un prix de vente de \$4.69, soit 31 cents de moins que par la méthode précédente, laquelle est correcte?