

DÉPRÉCIATION

(a) *Sur agencement spécial, changements, etc.*

Le total du montant éliminé pour dépréciation sur l'agencement spécial, les changements, etc., représente la balance de ce que l'on appelle le compte des "frais payés d'avance" après qu'on a éliminé les intérêts d'après une base proportionnelle expliquée plus haut.

(b) *Sur l'immeuble et l'agencement.*

Ce poste représente la dépréciation portée au compte de chaque rayon sous les rubriques de la compagnie: publicité (loyer des vitrines), frais d'administration (frais de loyer pour les rayons de service) et compte de loyer proprement dit. Ces montants ont été éliminés des frais des rayons d'après une base proportionnelle de la même manière que les intérêts.

Les frais qu'on a portés aux comptes des rayons en 1933 pour le total des intérêts et de la dépréciation étaient calculés d'après la même base que les années précédentes, mais en réalité, les frais d'intérêts se sont trouvés augmentés, et ceux de dépréciation diminués. Cela est dû à la décision de la compagnie de ne computer la dépréciation que d'après les deux tiers du taux ordinaire. Mais afin d'indiquer les résultats des rayons d'après une base comparable aux années précédentes, on a augmenté les frais d'intérêts.

L'état n° TT-5 fait voir que, sur 88 rayons du magasin de Toronto, 52 ont accusé un profit, et 36 une perte.

RAYONS SUR LESQUELS A PORTÉ L'ENQUÊTE

On a fait enquête sur les opérations de certains rayons du magasin de Toronto afin de s'assurer des majorations obtenues sur diverses catégories de marchandises, des noms des principaux fournisseurs des marchandises vendues à ces rayons et des quantités de marchandises fournies par ces maisons, le tout afin d'indiquer la courbe des opérations de ces rayons au cours d'un certain nombre d'années. Il a été préparé, pour chacun de ces rayons, divers états, donnant des exemples d'écarts de prix et le résultat des opérations de chaque rayon pendant certaine période.

Les majorations indiquées sur les états des écarts de prix représentent les différences entre le prix de vente original donné dans la facture et le prix de revient livré.

Le prix de vente original n'est pas toujours celui qui prévaut, car dans bien des cas, il faut diminuer ce prix. Le pourcentage des majorations sur le prix de revient indiqué pour les divers postes dont l'échelle des écarts de prix donne la liste, peut donc n'être pas la majoration réelle qui a été obtenue. On peut arriver au pourcentage des profits bruts maintenus par les divers rayons en revoyant les états comparatifs des divers rayons, où se trouvent indiqués le montant représentant les marchandises démarquées, le manquant dans le stock, l'escompte accordé aux employés, tous ces montants devant être déduits avant d'arriver aux profits bruts réels des rayons.

Ces états comparatifs des opérations des divers rayons indiquent aussi le total des frais imputés à chacun d'eux, y compris les frais d'intérêts et de dépréciation dont il a déjà été question.

M. Sommerville:

D. Si une marchandise est majorée à un certain prix et se vend ensuite à un prix plus bas, on consent à ce rayon ce qu'on appelle une allocation de démarquage?—R. Oui.

D. Pour un poste particulier?—R. Oui.

Le président:

D. La majoration maintenue se trouve alors à réfléchir toutes ces variations?—R. Oui, mais après élimination des démarquages et des variations d'inventaire.