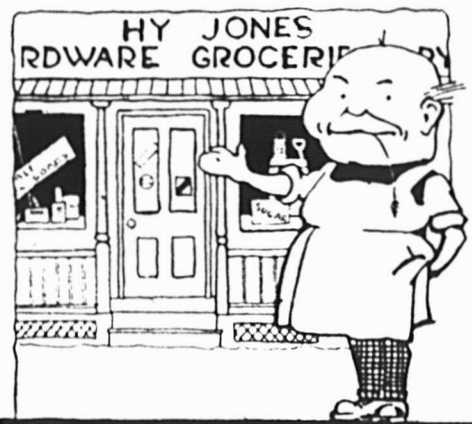


Combien de votre Stock est-il à vous?

Les marchandises qui donnent le plus de profits ne sont jamais celles qui "appartiennent" au marchand; elles sont souvent vendues avant qu'on doive en payer le coût. — Quatre "revirements" par année veulent dire que le manufacturier fournit un tiers du capital du marchand et que ce dernier n'a que la propriété des deux-tiers de son stock.



"La valeur de chaque dollar est à moi!"

LE commerce le plus profitable pour le détaillant est celui qui est fait avec les marchandises qui ne lui appartiennent pas. Elles se vendent si rapidement qu'elles sont parties avant qu'il verse au manufacturier le prix de ses marchandises. Et s'il pouvait effectuer un revirement de tout son stock tous les trente jours, il lui serait probablement possible de faire affaires avec un capital fourni entièrement par le manufacturier, sans qu'il DOIVE en réalité un seul dollar sur les marchandises qu'il achète du fabricant.

De sorte que la question: "Combien de votre stock est-il à vous?" n'est pas aussi insensée qu'elle peut le paraître à première vue. La réponse à cette question a une portée directe sur l'un des facteurs les plus importants dans votre commerce: le nombre de vos virements.

Le vieux marchand qui tenait le magasin général de votre village avait l'habitude de se frotter les mains avec satisfaction lorsqu'en regardant ses tablettes il disait: "Tout ce qu'il y a sur mes tablettes m'appartient. Je ne dois pas un centin sur mon stock." C'était la vérité; mais certaines marchandises des tablettes du vieux marchand étaient là depuis des années et l'on se rappelle que la femme du vieux marchand faisait elle-même tous les travaux de sa maison et que deux de ses enfants agissaient comme "commis" en dehors des heures de l'école. Ce marchand de l'ancien temps n'était pas ce qu'on pourrait appeler un exemple que devrait suivre le commerçant moderne.

Il achetait et payait son stock, c'est vrai, et cela représentait un actif dans ses livres, s'il avait une comptabilité. Mais le seul moyen à sa disposition pour le convertir en argent, c'était de se servir d'un bidon à pétrole et d'une allumette, et même dans ce cas-là, la compagnie d'assurance l'aurait questionné au sujet de son inventaire.

UN SIGNE DE FAIBLESSE.

Les temps sont changés depuis, et c'est pour le mieux. Le marchand moderne se rend compte du fait que ce n'est pas un signe de force que de posséder en propre tout son stock. C'est plutôt un signe de faiblesse — un signal de danger.

Le vieux marchand achetait sa marchandise à l'aventure. Si la qualité lui paraissait bonne, et si le prix qu'on lui offrait lui donnait (sur le papier) une marge suffisante de profits, il achetait son stock. Le marchand moderne considère lui aussi avec autant de soin la qualité et le prix des marchandises qu'il achète, mais il demande une autre chose — très importante: "Ces marchandises vont-elles se vendre assez rapidement pour augmenter mon capital, ou resteront-elles tellement longtemps dans mon magasin que mon capital se trouvera diminué par elles? Dois-je payer ces marchandises entièrement, ou doivent-elles me rapporter quelque chose avant qu'elles soient payées? Existe-t-il une demande pour elles parmi mes clients? Est-ce que mes clients les connaissent et est-ce favorablement?"

"Ah! mais voyez!" dit le voyageur, "avec une marge extra de dix centins! Même si elles ne sont pas connues de vos clients, vous pouvez faire ce profit supplémentaire."

"Elles se vendent trop lentement," dit le détaillant. "Ce qui m'intéresse, ce n'est pas d'avoir en ma POSSESSION des marchandises, mais de les vendre. J'achète la ligne bien connue à dix cents plus cher, et un tiers de mon stock sera vendu avant que la facture soit présentée pour paiement. Je n'aurai à fournir du capital que pour deux-tiers de cet achat, tandis que je devrai fournir le total pour votre proposition. C'est une économie qui bat votre réduction de prix de 10 cents."

"C'est de mon intérêt de conduire le plus possible mon commerce avec le capital du manufacturier. S'il veut créer une demande pour ses marchandises parmi mes clients de façon à ce que je puisse en vendre un tiers ou un quart avant que le paiement soit échu, il augmente évidemment ma position financière d'un tiers ou d'un quart. Mes ressources s'étendent d'un tiers ou d'un quart. Je puis faire de 25 à 33-1/3 pour 100 de plus d'affaires dans l'année, sans augmenter mon capital, si je puis acheter chaque ligne que je tiens sur la même base. Il faudra plus d'une petite réduction de prix de 10 cents pour contrebalancer un avantage comme celui-là."

L'ATTITUDE MODERNE.

Telle est l'attitude du marchand moderne — du marchand qui fait marcher son commerce selon de véritables principes fondamentaux, qui comprend la force puissante de la demande du consommateur, qui apprécie la grosse différence qui existe entre POSSEDER son stock et le VENDRE.

Des agences commerciales nous disent qu'une grande partie des détaillants qui font faillite, en arrivent là par insuffisance de capital. Mais qu'est-ce que "l'insuffisance de capital". Simplement un capital qui ne rentre pas assez souvent. Nous connaissons un marchand détaillant de chaussures qui partit son commerce avec un capital de \$167 et qui possède et occupe aujourd'hui une bâtisse à sept étages qui est évaluée à \$250,000. Un autre détaillant de notre connaissance commença avec un capital de \$20,000 et tomba en dix ans. D'une part le capital de \$167 avait été suffisant et de l'autre le capital de \$20,000 avait été "insuffisant". Quelle est la réponse? Le RENOUELEMENT DU STOCK.

Quel rapport ceci a-t-il avec votre propre stock? Beaucoup. La personne avec un capital de \$167 acheta des marchandises qui se vendirent si rapidement que ses clients lui fournirent une partie de l'argent qui lui permit de payer cet achat. Jamais elle ne fut possesseur de plus de 2-3 à 3-4 de son stock en aucun temps. Jamais elle n'eut à aller jusqu'au bout de ses ressources pour payer ses factures.

L'homme aux \$20,000, d'autre part, acheta du stock qu'il vendit si lentement (parce qu'il n'était pas connu du public) que ses factures vinrent dues avant qu'il en eut disposé d'une quantité appréciable. Il était propriétaire de 5-6 à 7-8 de son stock, tout le temps; et c'était un gros stock, un stock lent à se mouvoir. Et étant lent à se mouvoir, il augmenta de plus en plus. Chaque fois qu'il achetait de nouvelles marchandises, un surplus encore plus important restait sur ses rayons et devait être vendu à perte. Le temps vint où il dû liquider des marchandises pour payer ses factures et couvrir ses pertes. Et ce fut la fin.

Ainsi donc la question "Combien de votre stock vous appartient en propre?" a une importance capitale. Supposons que vous achetez à 30 jours, net:

Si vous possédez en propre 2-3 de votre stock, vous le renouvelez quatre fois par an, et vous faites quatre profits. Vous augmentez la puissance de votre capital de 33/1-3 pour 100.

Si vous possédez en propre 3-4 de votre stock, vous le renouvelez trois fois par an, ce qui fait trois profits, la puissance de votre capital s'augmente de 25 pour 100.

Si vous possédez en propre 5-6 de votre stock, vous ne faites que deux renouvellements de stock et deux profits. La puissance de votre capital n'augmente que de 16.6 pour cent.

En d'autres termes, si vous pouvez concentrer vos achats sur des lignes qui se vendent rapidement, qui ont la force de la demande du public derrière elles, vous pouvez faire du commerce avec moins de capital, parce que vous ne possédez jamais en propre votre stock complet, en aucun temps. Vous faites vos affaires en partie sur le capital du manufacturier.

Et rappelez-vous ceci: plus souvent vous pouvez acheter, plus minime est la moyenne d'argent que vous pouvez engager, plus il est facile de conserver basse la proportion du stock que vous possédez en propre. C'est là un des plus gros avantages qu'il y a à laisser le manufacturier tenir votre stock en réserve, et de le regarnir chaque semaine ou plus souvent. De cette manière vous pouvez surveiller votre stock plus étroitement, concentrer vos achats sur les articles qui se vendent bien et éviter l'entassement de marchandises "invendables" en votre possession.