

# Comment financer un commerce

## Où et comment emprunter

L'argent, ou plutôt l'usage de l'argent, s'achète et se vend tout comme la farine ou la coutellerie. Si vous vous rendez compte que c'est le crédit qui vous permet d'acheter de l'argent, si vous donnez toute garantie de paiement au prêteur, vous êtes en mesure de vous procurer tous les fonds dont vous avez besoin.

Pour cela cependant il faut de l'expérience et de l'habileté.

Le service de l'argent n'est pas toujours le même soit en qualité soit en prix. Les marchés de l'argent varient. Le crédit — qui est l'assurance de remboursement que vous donnez — veut dire différentes choses dans différents marchés.

Si vous désirez un prêt payable à volonté plutôt que sur demande, le prix de votre transaction sera plus élevé. Si l'argent à fournir est minime ou si votre emprunt n'offre que peu de risques de perte vous devez payer meilleur marché.

Si vous empruntez plus d'argent que vous n'avez besoin, vos biens se déprécieront jour et nuit par le taux d'intérêt. Si vous n'empruntez pas assez vous serez incapable de rencontrer vos paiements.

Un homme qui veut financer un commerce ou une entreprise manufacturière avec succès doit connaître d'abord exactement sa propre situation; ensuite rechercher ceux capables de lui vendre des fonds et s'adresser aux sources les plus aptes à lui fournir ce dont il a besoin.

## Qui vous avancera des fonds et quelles sont vos chances d'en obtenir.

Le défaut de savoir financer fut la cause récemment de la faillite d'une grosse maison d'une ville importante du Canada. Le magasin était cependant bien situé et le capital paraissait suffisant. Au début, il y avait peu de concurrence et les affaires furent prospères.

La prospérité fut brève cependant. Le propriétaire de ce magasin concentrait toute son attention sur la vente et l'achat. Il ignorait le crédit. Il payait toutes les petites factures sur présentation à la caisse et les gros comptes sur réception de la facture. Il ne prenait aucune mesure pour garder un roulement de fonds actifs; il n'essayait pas de s'établir une réputation parmi les banquiers et les manipulateurs d'argent; il n'adoptait pas de plan pour équilibrer son approvisionnement de capital avec la demande. A la longue, les affaires exigèrent une nouvelle bâtisse. Les membres les plus jeunes de l'entreprise s'étaient établis sagement du crédit et empruntèrent l'argent dont ils avaient besoin. De nouveaux concurrents entrèrent dès lors sur le marché et firent des améliorations remarquables. Un des fils du marchand exaspéré par ce mouvement, en parla à son père.

“Voyez”, dit-il, “nous sommes en arrière du progrès. Regardez autour de nous, l'essor des autres maisons. Pensez-vous qu'elles peuvent arriver à ce résultat en suivant notre méthode? Gardent-elles leur capital inactif en attendant qu'il croisse? Pourquoi n'empruntons-nous pas de l'argent pour construire une nouvelle bâtisse? Nous serons bientôt obligé de demander du crédit pour faire marcher notre commerce. Pour-

quoi ne pas l'établir solidement à présent que nous le pouvons?”

Le fils aîné de la maison fut opposé à ces principes. Il ne voulut rien faire avant d'avoir accumulé une somme suffisante pour couvrir les dépenses de l'amélioration projetée, quoiqu'il admit que le manque de place constituait un véritable handicap.

Les deux premières années, la maison réussit à mettre de côté un joli surplus. Cet argent fut placé dans les banques d'épargne, rapportant un intérêt de 3%. La troisième année la concurrence avait pris des proportions telles, que les profits de la maison furent insignifiants. La quatrième année fut marquée par une dépression commerciale générale. Le compte de banque descendit rapidement. Et la vieille méthode fut conservée.

Quel en fut le résultat? Le propriétaire de l'entreprise n'avait jamais été bien connu personnellement dans les cercles financiers. Au lieu d'inspirer confiance, sa manière d'agir avait eu l'effet opposé. Les maisons de commerce en avaient conclu qu'il était forcé de payer comptant faute de pouvoir obtenir du crédit et elles en arrivèrent à exiger le règlement immédiat sur livraison. Lorsque la gêne se fit sentir le marchand essaya d'établir son crédit, mais il avait attendu trop longtemps. Il était novice dans l'art de financer une affaire. Il ne sut pas comment employer avec avantages les garanties qu'il possédait. Il s'était édifié une piètre réputation d'homme d'affaire et fut incapable de s'assurer un crédit suffisant. Quoique solvable, la maison fut obligée de liquider.

La faillite de ce marchand était due en grande partie, à l'ignorance dans laquelle il se trouvait de financer un commerce. Il omit (1) d'établir son crédit; (2) de faire usage de fonds disponibles; (3) de prévoir la difficulté d'emprunt; (4) de faire valoir le plus possible son actif, et (5) de faire en sorte de prendre avantage des opportunités d'affaires.

Le succès de votre commerce dépend étroitement de vos méthodes de financer votre affaire. La valeur du capital dépend de l'usage que vous en faites. Votre habileté à étendre votre commerce, à prendre avantage des opportunités, à être en mesure de rencontrer la concurrence et à sauver votre commerce en temps de détresse financière, est largement tributaire de la façon dont vous employez vos ressources.

Dans l'établissement, le maintien et l'expansion d'un commerce, la finance est un outil de première nécessité. Entre des mains habiles elle devient comme l'adresse dans la vente, la sagesse dans l'achat ou l'autorité à conduire des employés, un facteur principal dans le succès du manufacturier, du marchand de gros ou du détaillant qui mesure des effets ou pèse du sucre pour le commerce d'alentour.

Maladroitement employée, elle mine les fondations d'un commerce, et les faillites succèdent aux faillites jusqu'à ce que le marchand apprenne la leçon essentielle qui enseigne la manière de se procurer l'argent nécessaire à ses besoins divers, la façon d'attirer le capital et de satisfaire le prêteur, le moyen de secourir la force de son ingéniosité personnelle lorsqu'une crise survient, qui détermine enfin comment acquérir une position solide par des calculs qui prévoient les recettes et dépenses futures de telle sorte que le commerce soit comme un vaisseau convenablement chargé et