

## LES DEPENSES D'UN MAGASIN DE QUINCAILLERIE

La question de savoir ce qui constitue les dépenses et quel devrait être ce pourcentage sur les ventes est un problème qui se pose toujours au marchand de détail et qui ne manque jamais d'intérêt. Il revient toujours à la considération des marchands de quincaillerie à leurs assemblées ou même dans leurs conversations entre eux.

M. L.-F. Macomber, vice-président de Hibbard Spencer, Bartlett & Co., marchand de quincaillerie en gros, de Chicago, a publié un pamphlet qui est distribué à ses clients désireux de s'instruire sur ce sujet et duquel nous détachons le passage suivant :

"Les marchands de quincaillerie ne suivent pas de plan défini dans leur comptabilité. Beaucoup d'entre eux ne tiennent pas de livres. Ils n'ont pas de méthodes systématiques d'encaissement à date. Ils ne peuvent, en conséquence, prétendre autre chose que leurs bilans ne sont que des estimations soigneuses. Nous sommes d'avis qu'ils ne sont pas éloignés de l'expérience courante des détaillants en général.

"Des milliers de ces pamphlets ont été adressés à nos clients. Lorsque nous apprenons que les dépenses d'un client sont excessives, il est de notre habitude d'appeler son attention sur ce pamphlet. Beaucoup de ces brochures ont été envoyées aux marchands nouvellement en affaires.

"Si un marchand est extravagant dans ses dépenses, ce tableau sert à le lui montrer et il ne fait aucun doute que cette distribution ne peut qu'amener de meilleures méthodes d'affaires."

Quels sont les déboursés permis dans un magasin de détail de quincaillerie prospère ?

La question nous a été posée si souvent que nos clients auront plaisir à consulter le tableau suivant récemment complié des expériences d'un grand nombre de marchands par "System" le magazine d'affaires bien connu.

Les pourcentages sont basés sur les prix de ventes, non sur le coût des marchandises. Ils ne comprennent pas le fret et le camionnage, l'intérêt sur le capital investi, les pertes résultant de la baisse des prix ou les gains réalisés par les escomptes au comptant. Les salaires comprennent le salaire du propriétaire aussi bien que celui des employés.

Les chiffres dans la seconde colonne représentent les dépenses, sur un commerce de \$20.000.

	%	
Loyer . . . . .	3.41	\$ 682.00
Salaires . . . . .	10.11	2,022.00
Publicité . . . . .	1.12	224.00
Eclairage et chauffage . . . . .	.43	86.00
Livraison . . . . .	.91	182.00
Accessoires . . . . .	.60	120.00
Assurances et taxes . . . . .	.99	198.00
Frais généraux . . . . .	1.01	202.00
Dépréciation et bris . . . . .	.52	104.00
Mauvaises dettes . . . . .	.31	62.00
	19.41	\$3,882.00

Un prix raisonnable de vente, prend la marge qu'il convient pour le coût des marchandises, le fret, le camionnage, toutes les dépenses ci-dessus énumérées, l'intérêt raisonnable sur le capital investi, l'intérêt sur l'argent emprunté, et les pertes par suite de baisse de prix (s'il y a lieu).

## LES BESOINS DU CANADA EN BOITES EN FER-BLANC. — UN MILLION ET DEMI DE BOITES

On a déjà parlé longuement de la situation créée par la rareté du fer-blanc, néanmoins il n'est pas sans intérêt de revenir sur le sujet et d'en résumer les derniers événements.

Le bureau du Contrôleur des Vivres a posé récemment une série de questions demandant aux manufacturiers de récipients pour produits alimentaires et autres, de lui indiquer le chiffre de leur consommation de fer-blanc pour les années 1914-15 1915-16 et 1917, la dernière partie de cette année n'était au demeurant qu'une estimation. Ce questionnaire avait pour but de définir pour quelles fins exactes les boîtes en fer-blanc étaient employées tant pour les produits alimentaires que pour le tabac, la graisse, les produits chimiques et pharmaceutiques, l'huile, la peinture, le vernis, etc.

Le 13 novembre, une assemblée fut convoquée, au bureau du Contrôleur des Vivres, à Ottawa, réunissant les représentants des différentes maisons de peintures, de conserves, etc., pour discuter de la situation avec le député ministre, M. F. C. T. O'Hara.

Ce comité nomma un sous-comité composé de W. T. N. Anderson de l'American Can Co., d'Hamilton; de M. Fred. R. Whittall, de la A. R. Whittall Can. Co., de Montréal, et de M. F. S. Corigan, de la Sheet Metal Products Co., de Toronto, avec instructions de se rendre à Washington pour interviewer le département en charge de cette question, au sujet des approvisionnements dont a besoin le Canada.

M. O'Hara, pendant cette discussion, dissuada le comité de cette visite, prétendant qu'il serait aussi efficace de communiquer par télégramme, avec Washington. Le comité y consentit. Les besoins minima pour le Canada, en 1918 furent estimés à 1,500,000 boîtes. Dans les messages expédiés à Washington, il fut demandé au département des Etats-Unis que la méthode à suivre pour adresser les demandes de fer-blanc soient bien définies, car tout le fer-blanc en feuilles entrant au Canada était de source américaine.

Le gouvernement de Washington veillera à ce que les approvisionnements soient judicieusement et équitablement répartis et il est à espérer qu'avant long temps, la crise signalée dans l'industrie de la boîte de fer-blanc sera, en grande partie, résolue.

## PRIX PLUS ELEVES POUR LE FROMAGE

Un comité de vendeurs a été récemment nommé par la Halle au Fromage de Brockville, Ont., pour représenter l'organisation dans toute action qui pourrait être prise pour obtenir un prix fixé plus élevé pour le fromage, avant l'ouverture des opérations de la prochaine saison. Les producteurs prétendent que le prix fixé par la Chambre de Commerce anglaise n'est pas en rapport avec le coût de production.

## SAFETY RAZOR CO.

Ceux qui ont des intérêts dans la Safety Razor Co. apprendront avec plaisir que les profits de cette année égaleront \$22.50 par action. La compagnie rapporte pour novembre des profits nets de \$482,579. Pour les 11 mois de l'année les profits nets sont totalisés à \$4,266,000, soit environ \$22.50 sur les 190,000 actions du stock ordinaire.