

CHUTE DE LA MAISON SENG-TEK LEÇONS D'UNE FAILLITE CHINOISE (1930)

ENCORE UNE....

(*L'Argus économique de l'Indochine*, 24 avril 1930)

C'est avec le sourire que la ville de Saigon a appris la faillite *Seng-Teck*.

On a parlé d'abord de 588.000 piastres, puis de plus d'un million. C'est merveilleux.

Dépêchons-nous d'en rire...

De tels chiffres laissent rêveurs et l'on est tenté de se demander comment de telles choses sont possibles.

Où sont les coupables ?

Seng-Teck même vivant serait à écarter, il fut victime de l'absence des plus élémentaires notions commerciales de ses fournisseurs.

Sa situation embrouillée depuis plusieurs années était connue de tous et on ne trouve parmi les créanciers que des firmes saïgonnaises. Pas une maison métropolitaine ne figure sur la liste. Ce qui prouve que bien qu'à 12.000 kilomètres, et malgré leur désir de faire du commerce, elles savaient. Les renseignements bancaires n'étaient pas bons et pas une banque n'aurait escompté sur Seng-Teck.

D'où provient donc cette chute ?

Il faut en chercher la cause dans la manière déplorable de commercer avec les Chinois et aussi dans la nécessité où se trouvent les grosses firmes de vendre pour tenir leurs contrats avec les fabriques européennes, afin de conserver des agences et surtout pour éviter qu'un concurrent ne les prenne.

Le Chinois est malin, ses collaborateurs les plus précieux, les *compradores*, le renseignent sur l'importance des stocks.

S'ils sont très importants, c'est la bonne affaire, car il paiera le prix qu'il voudra et les échéances seront reportées aux calendes grecques. L'important pour le vendeur est que la marchandise sorte des entrepôts, qu'elle soit facturée, que le chiffre mensuel des ventes ne soit pas inférieur à celui de l'année précédente et que le siège en France ne taxe pas le directeur d'incapacité.

Qu'arrive-t-il ensuite ? une chose bien simple : le client vend au comptant à n'importe quel prix, les cours sont faussés et il est fréquent de trouver au détail des marchandises vendues au même prix et souvent meilleur marché qu'en gros.

Mais direz-vous c'est du carambouillage ?

Parfaitement et bien que ce mot ne soit pas employé ici, il devrait remplacer souvent celui de commerce.

Les Chinois mettent sur leur enseigne «Commerçant » il n'est pas exagéré de dire que les 4 /5 devraient mettre « Carambouilleur ».

Que faut-il pour monter une épicerie chinoise ? 500 à 1.000 \$, non pour acheter quelques marchandises, mais pour donner une avance au charpentier qui fournira casiers et vitrines. L'amitié intéressée de trois ou quatre *compradores* est aussi indispensable.

La première opération consiste à donner un nom à la firme.

Le premier chinois venu prêtera son nom pour la patente, celui-là personne ne le connaît, seul un gérant irresponsable gèrera l'affaire.

Les maisons d'importation, poussées par leur *compradore* rempliront la boutique de marchandises payables à 3 mois.

La vente commence.

Le client inconnu est débiteur de 5 à 6.000 \$ réparties sur diverses maisons, mais 8 jours après il devra boucher les trous faits par la vente, c'est alors que le grand jeu commence... Il laisse de côté deux ou trois firmes et ne se fournit plus si cela est possible que dans une.

Les *compradores* parlant à leurs directeurs expliquent que ce client fait le gros chiffre avec la maison X parce que cette dernière, lui consent 6 mois de crédit ; on parle d'autre chose... quelques jours après, nouvelle allusion... la direction fléchit, il faut vendre... le prochain bateau va apporter de nouveaux stocks, les six mois sont accordés...

Une belle faillite se prépare.

Du côté client que se passe-t-il ?

Entre la première facture qui est de 1.000 \$ par exemple et son échéance, le compte a monté normalement et est arrivé à être débiteur de 6 à 8.000 \$ chez un seul fournisseur.

Cette facture de 1.000 \$ est payée rubis sur l'ongle... mais le lendemain, une nouvelle commande de 3 ou 4.000 \$ est livrée.

Huit jours après nouvelle échéance de 1.000 \$ payée avec le sourire, le sourire du Chinois... nouvelle commande de 3 à 4.000 \$ etc. jusqu'au jour où le chiffre atteint 100, 200 et même 450.000 \$ pour une seule maison et dépasse le million avec les autres.

Cette pièce se joue tous les jours depuis de nombreuses années avec les mêmes artistes et l'on retrouve toujours les mêmes noms parmi les créanciers, seul le nom du failli change.

Cela paraît incroyable, peut-être, mais c'est la simple vérité.

Le Chinois profite de la situation qu'il a créée, et qui met à sa disposition des capitaux avec lesquels il spéculé sur le paddy, car il est très joueur. Tout commerce, qu'il soit d'épicerie, de tissus, mercerie, quincaillerie n'a pas pour but de vendre avec bénéfice les marchandises achetées, mais celui de se procurer des fonds, qui seront dirigés sur l'intérieur et serviront à faire des avances aux cultivateurs indigènes sur la prochaine récolte, le prêt sera remboursable en paddy estimé à un taux très bas.

L'opération est toujours lucrative quand tout se passe normalement, mais il y a l'imprévu qui parfois fait échouer les combinaisons les mieux étudiées, l'argent ne revient pas dans la caisse au moment opportun et pour ne pas sauter, le Chinois va chez un compatriote riche, lui dit qu'il aura besoin demain de 10, 20, ou 30.000 \$.

Le bon camarade voit, son stock, passe une commande des marchandises cotées sur place et qui ont cours comme les billets de banque : Lait X, Vermouth Y, Cognac, Z, etc. , la commande s'élève à 25 ou 30 % au-dessus de la somme demandée. Le Chinois gêné va chez les divers importateurs, discute les prix pour la forme, obtient le plus long crédit possible et le jour même les marchandises sont livrées, directement chez le camarade, qui pour réaliser et récupérer rapidement son capital vend au comptant 10 et 15 % meilleur marché que l'importateur.

Nul n'ignore ce trafic, mais il est tellement ancré dans les habitudes, que personne ne s'en étonne, au contraire. Bonne journée : 300 caisses de cognac sont parties, nous étions justement en retard sur le mois dernier, le siège sera content.

Quand l'heure de la faillite sonne, il serait permis de croire que le failli sera poursuivi et incarcéré ; pas du tout : quand le Chinois n'a pas pris la fuite, la faillite suit son cours normal et l'on arrive parfois à récupérer jusqu'à 5, 6 et même 10 %, ce qui est merveilleux.

Tous les créanciers s'estiment heureux, car ils auraient pu perdre davantage ; et l'on attend tranquillement la prochaine.

Il y a de la part des importateurs, une répugnance marquée à faire déclarer un client en faillite, la première raison est que l'on supprime un client qui écoule beaucoup de marchandises. La seconde est purement comptable ; tant qu'un client doit, même si l'on est certain, qu'il ne paiera jamais, il y a bénéfices, dans les livres tout au moins, les bilans sont éloquents, le conseil d'administration est enchanté, le directeur touche sa part sur les bénéfices et des félicitations.

Au contraire si le client prend la fuite ou est déclaré en faillite par un petit importateur dirigeant lui-même son affaire, c'est le pavé dans la mare, tout le monde est effaré et, il arrive parfois, que pour éviter un scandale, ce mauvais commerçant soit payé intégralement.

Il y a aussi une méthode, qui consiste à forcer un client à prendre une marchandise invendable s'il veut avoir celle qu'il vend facilement. « Si tu veux tant de caisses de boîtes d'allumettes, il faut que tu prennes X caisses de cigarettes », le client grossiste qui fournit les détaillants de l'intérieur est obligé d'absorber les cigarettes parce qu'il a besoin d'allumettes, que fait-il ? Il vend à n'importe quel prix les cigarettes, le lait condensé, le nouveau champagne, imposés dont on désire lancer la marque.

Cette façon d'opérer est ingénieuse, mais dangereuse, car le Chinois en profite pour demander des délais, disant qu'il a dû faire un très long crédit, que ses clients n'ayant pas vendu ne peuvent le payer, etc., que faire, on accorde et s'il redemande la marque de cognac qui se vend bien, on lui impose un nombre égal de caisses de lait qui ne se vend pas.

Que faire pour éviter de pareilles faillites ?

1° Ne pas vendre à plus de soixante jours ;

2° Fixer pour chaque client un plafond qui ne pourra être dépassé sans garanties sérieuses ;

3° Écarter tout *compradore* qui n'est pas, effectivement responsable de 50 %, le surveiller sérieusement.

Le *compradore* est la cause directe de tout le mal, c'est lui qui renseigne le client sur l'importance du stock, sur le prix auquel il pourra avoir la marchandise et les délais de paiement, c'est souvent le plus gros client de la maison, il y en a qui ont plusieurs magasins à Cholon, toujours sous des noms de Chinois que personne ne connaît, avec un gérant toujours irresponsable.

Deux *compradores* ont pris la fuite dernièrement, ils appartenaient chacun depuis longtemps à une firme différente, mais étaient oncle et neveu. Les deux maisons ont perdu à 2 à 300.000. piastres en même temps que leurs principaux clients.

Cet article ne vise personne ; il n'a d'autre but que d'expliquer les causes du mal dont souffre le commerce saïgonnais et d'en indiquer le remède.

Remède difficile à appliquer, beaucoup diront impossible, je prétends le contraire.

Il faut avoir la force de caractère de rompre avec la routine, d'imposer sa volonté aux *compradores*, de refuser toute livraison aux clients ayant des facturés en retard et d'appliquer progressivement la méthode sans se laisser influencer par l'arrêt des ventes, ni par les excellentes raisons qui pourront être données par les intéressés.

Cette façon de travailler, qui n'empêchera pas les faillites, a un seul avantage, mais il est appréciable : celui de limiter la perte.

Abel GRALUDET

On nous répond
(*L'Argus économique de l'Indochine*, 1^{er} mai 1930)

A Monsieur le directeur de *L'Argus économique*.

L'article paru dans votre numéro du 24 avril « Encore une... » était nécessaire et je souhaite qu'il atteigne le but cherché.

Je suis l'un de ces petits importateurs désignés, je m'occupe personnellement de mon affaire et souffre beaucoup des méthodes commerciales employées par les grosses firmes qui tuent le commerce saïgonnais au seul profit des Chinois.

Votre article plein de modération n'atteindra son but que si vous donnez les noms des responsables ; votre campagne est juste, il faut avoir le courage de la mener jusqu'au bout.

Parmi les plus touchés par la faillite Seng-Teck, nous trouvons la Compagnie de commerce et de navigation [CCNEO] dirigée par le président de la Chambre de commerce ; vient ensuite la Société Marseillaise d'Outre-Mer dirigée par le vice-président de la même Chambre de commerce.

Voilà les gens qui parlent et écrivent au nom du commerce saïgonnais. J'estime qu'ils ne sont et n'ont jamais été qualifiés pour obtenir ces honneurs.

Le premier vient d'être nommé conseiller au commerce extérieur : c'est le couronnement d'une œuvre ; je ne doute pas qu'il reçoive sous peu la Légion d'honneur pour services rendus aux Chinois, sinon au commerce saïgonnais.

J'espère que vous ferez paraître cette lettre, ayant, dans votre programme, mentionné « que toute cause juste serait la vôtre ».

Dans, cet espoir, recevez, Monsieur, mes salutations distinguées
Un petit importateur.

Nous commenterons cette réponse dans notre prochain numéro.

Variation sur la faillite Seng-Teck (*L'Argus économique de l'Indochine*, 8 mai 1930)

De nombreuses lettres m'ont été adressées au sujet de la faillite Seng-Teck.

Plusieurs de mes correspondants m'affirment ou me demandent s'il est vrai qu'il fut propriétaire d'immeubles, de plantations et même d'une mine.

Tout cela est fort possible, mais ne prouve, en aucune façon, que Seng-Teck ait été riche.

Pour qu'un homme soit effectivement riche, il ne suffit pas qu'il soit propriétaire d'immeubles ou de plantations ayant une grosse valeur, il faut qu'il ne doive rien à personne, ou que le montant de ses dettes soit de beaucoup inférieur à son actif.

Ce qui n'est pas dans le cas qui nous occupe. L'actif de Seng-Teck était connu, mais personne, ni lui-même, sans doute, ne connaissait son passif. La preuve en est dans le fait qu'après avoir annoncé qu'il était de 588.000 piastres, on apprenait, quelques jours après, que cette coquette somme était presque doublée.

Seng-Teck, par le procédé que j'indiquais dans mon article précédent, a eu à sa disposition des sommes importantes. Averti en affaires, il n'a pas fait que de mauvaises opérations et aurait certainement pu, à diverses reprises, payer la presque totalité de ses dettes.

Il préféra acheter plantations et immeubles qui, tout en lui créant des revenus contrôlables, contribuaient à le poser et à soigner son crédit.

Que pouvait-il faire de mieux, à son point de vue de Chinois malin ? A tous moments, il pouvait sinon vendre, du moins hypothéquer ses propriétés, ce qu'il n'a, d'ailleurs, pas manqué de faire, mettant ainsi à l'abri ce sur quoi les créanciers auraient pu normalement compter pour couvrir leurs créances.

Les Chinois avaient, jusqu'à ces derniers temps, monopolisé certains commerces dont l'épicerie. Pourquoi ?

Tout simplement parce qu'aucune firme n'aurait consenti à faire crédit à un Européen, même disposant d'un petit capital et de références.

Certaines maisons ont monté un rayon d'alimentation. C'est très bien. Je souhaite qu'elles réussissent et que tous les Européens s'y fournissent, ils seront au moins certains de trouver dans les bouteilles ce qui est annoncé sur l'étiquette car je suis persuadé qu'aucune ne mettrait dans des flacons d'eau minérale l'eau que nous distribue si parcimonieusement la Ville de Saigon, pas plus qu'elles ne payeraient un artiste chargé de vider le contenu des bouteilles d'apéritif, digestif et cognac par un trou pratiqué dans le fond pour les remplacer par des produits de leur fabrication.

J'ai eu pour la modique somme de 20 cents — à 50 km. de Saigon — un apéritif de marque avec un grand Perrier et un morceau de glace.... Il faisait chaud... j'avais soif... c'était frais... je n'en suis pas mort, probablement parce que cela ne m'est arrivé qu'une fois, mais je ne recommencerais plus.

L'erreur profonde des importateurs est de croire qu'ils aident leurs clients en leur accordant de longs, délais de paiement ; c'est vrai théoriquement mais faux pratiquement, à cause de la mentalité chinoise essentiellement joueuse et spéculative qui ignore nos vieilles formules d'honnêteté et de probité commerciale.

En fixant l'extrême limite du crédit à 60 jours, il serait matériellement impossible à une épicerie chinoise de dépasser un passif de 100.000 piastres réparties sur plusieurs maisons surveillant leurs affaires et ceci quelle que soit son importance.

Ne dépassant pas ce délai et cessant de fournir de nouvelles marchandises tant qu'une facture échue n'aura pas été payée ou que le découvert fixé a été atteint, on obligera les clients à répartir leurs achats dans diverses maisons.

Automatiquement, les importateurs, au lieu de faire un très gros chiffre d'affaires avec un, deux ou trois clients, feront le même chiffre avec vingt ou trente.

Le risque sera alors dispersé. C'est ce qu'avant tout doit rechercher un commerçant prudent.

Une fabrique ou maison de commerce qui ne possède que deux ou trois gros clients court les mêmes risques qu'eux en cas de mauvaises affaires ; elle est, de plus, dans l'impossibilité de compter sur un chiffre même approcha, car il suffit de la défaillance ou de la perte d'un seul client pour transformer une bonne année en mauvaise.

Abel Graludet.

La liquidation de la maison Seng Teck (*L'Écho annamite*, 29 novembre 1930)

Au tribunal de commerce, se trouvaient réunis, jeudi matin, nombre de négociants, tant européens qu'indigènes, qui venaient assister à la vente, sur saisie immobilière, des propriétés de l'épicier de la rue Catinat, Seng Teck.

L'immeuble des rues Catinat et Amiral-Dupré, mis à prix à 100 000 piastres, a atteint, aux enchères, 169.000 piastres et fut acheté par la Cie de commerce et de navigation d'Extrême-Orient [CCNEO].

La plantation d'hévéas et de cocotiers de Thuduc, d'une superficie de 60 hectares, comprenant 15.000 arbres de 15 ans, 10.000 de 13 et quelques centaines de cocotiers, a été achetée par la maison A. B. David pour la somme de 25.000 piastres, la mise à prix étant de 10.000.

Nous avons déjà dit qu'un Chinois a acheté les marchandises de l'épicerie pour 7.000 p. et la Maison Caffort la 40 CV Renault pour 1.000 piastres

L'inventaire accusait 24.000 p. : c'est donc au tiers de leur valeur que ces deux lots ont été adjugés. Malgré les ventes précédentes et les 200.000 piastres que le syndic liquidateur a pu retirer de cette faillite, la passif est loin d'être couvert.
