

[Accueil](#)[Revenir à l'accueil](#)[Collection](#)[Correspondance active de Jean-Baptiste André Godin](#)[Collection Godin](#)[Registre de copies de lettres envoyées CNAM FG 15 \(14\)](#)[Item Jean-Baptiste André Godin à Eugène André, 15 janvier 1874](#)

Jean-Baptiste André Godin à Eugène André, 15 janvier 1874

Auteur·e : Godin, Jean-Baptiste André (1817-1888)

Les folios

En passant la souris sur une vignette, le titre de l'image apparaît.

4 Fichier(s)

Informations sur l'édition numérique

ÉditeurÉquipe du projet FamiliLettres (Familière de Guise - CNAM) & Projet EMAN (UMR Thalim, CNRS-ENS-Sorbonne Nouvelle)

Présentation

Auteur·e[Godin, Jean-Baptiste André \(1817-1888\)](#)

Date de rédaction[15 janvier 1874](#)

Lieu de rédaction28, rue des Réservoirs, Versailles (Yvelines)

Destinataire[André, Eugène \(1836-\)](#)

Lieu de destinationLaeken, Bruxelles (Belgique)

Scripteur / Scriptrice[Moret, Marie \(1840-1908\)](#)

Description

RésuméGodin demande à André de réviser sa proposition de remise plus forte sur la première affaire que sur les suivantes. Sur les dangers des remises de début d'année : l'affluence de commande est susceptible de causer une pénurie de marchandises ; il le prévient des inconvénients des variations du montant des remises de début d'année, à la différence des remises de fin d'année, moins irrégulière. Il l'invite à aligner son système de remise sur celui de Guise.

Mots-clés

[Distribution des produits](#), [Finances d'entreprise](#), [Fonderies et manufactures "Godin"](#)

Lieux cités

- [France](#)
- [Guise \(Aisne\)](#)

Informations sur le document source

CoteFG 15 (14)

Collation4 p. (233r, 234r, 235v, 236r)

Nature du documentCopie à la presse d'un manuscrit

Lieu de conservationBibliothèque centrale du Conservatoire national des arts et métiers, Paris

Notice créée par [Équipe du projet FamiliLettres](#) Notice créée le 28/03/2023

Dernière modification le 18/09/2023

Versailles 15 Janvier 17

Cher Monsieur André,

Je vous confirme mes
précédentes lettres, mais je
crois devoir vous engager
à mûrement réfléchir sur
la nature des remises que
vous vous proposez de faire.
Votre système consiste à
faire la plus forte remise
sur la première affaire et
à se réserver de moindres
pour les achats ultérieurs,
d'où il résulte qu'une fois
la première affaire faite
le marchand ne conserve
plus le même intérêt à
continuer avec nous, et la

Concurrence peut aller
affiner des produits au
rabais, sans que le marchand
ait intérêt à les rehausser.

Les renaises de commence-
ment d'année dépassant les
prix que le marchand peut
avoir à faire pour avoir
un juste intérêt à mettre
ses produits en magasin
m'ont démontré trop
gravement en France le
danger qu'elles renferment
pour que je ne vous mette
pas en garde contre ce sys-
tème. Elles ont, il est vrai
le mérite de faire affluer
les demandes considérables
dans la 1^{re} tournée, telle-
ment considérables qu'elles

peuvent dépasser les limites
du nécessaire, d'où il
résulte impossibilité de
tenir et obligation malgré
cela de faire des remises
considérables quand la
marchandise manque.
Vous me direz que vous
n'avez pas cela à craindre
en ce moment, mais il
pourra bien arriver que
cela ait lieu l'année pro-
chaine ou plus tard, et
c'est un inconvénient de
changer à chaque instant
ses conditions; d'un autre
côté le grand danger que j'
ai trouvé c'est que les remis-
es ainsi basées varient d'une
façon considérable d'une
année à l'autre, et sont
une véritable perturbation
dans les bénéfices. L'ann.

de fin d'année au contraire
se retrouvent chaque année
dans des proportions régula-
rières qui permettent
d'établir avec plus de facilité
les prix de vente et les
tarifs ..

J vous verrais donc plus
volontiers ~~opter~~ baser
votre système de remise
sur celui de Guise que sur
celui que vous proposez.
Votre bien confiant.

Godin