

dans le numéro du mois de mai du "Prix Courant" méritent d'être répétés ici.

1. Achetez en petites quantités pour couvrir les besoins normaux du début de la saison seulement.

2. Achetez en vous basant sur le service, plutôt que sur le prix. Les prix demandés par tous les manufacturiers de confiance seront raisonnables, mais le **SERVICE QUE VOUS POUVEZ DONNER** sera le facteur le plus important dans votre commerce.

3. Surveillez votre stock et vos ventes avec plus d'attention que jamais auparavant, et assortissez vos pointures à de fréquents intervalles.

4. Poussez surtout les modèles qui sont toujours vendables et certains d'être vendus.

Le détaillant qui adhère fidèlement à cette ligne de conduite constatera que les fluctuations des prix du cuir ne peuvent en aucune manière nuire à ses profits ou à sa stabilité comme marchand.

On s'occupe plus de la qualité que du prix.

Il y a dans la situation actuelle un facteur important qui ne devrait pas être négligé, et qui fait que c'est une véritable folie que de changer les politiques établies pour courir la chance de faire des profits spéculatifs. Nous voulons parler de l'attitude du public

en demandant des chaussures de qualité plutôt que des chaussures à bas prix.

Il n'est pas question aujourd'hui du côté vendable d'une chaussure de haute qualité. Il n'y a pas de doute que l'on se plaint des prix, mais ces plaintes font partie de celles dues à la cherté générale de la vie. Le prix des chaussures n'est pas le seul qui suscite des plaintes; les prix des autres nécessités et articles de luxe sont sans précédents aussi. Et la plupart de ces derniers sont plus élevés que ceux des chaussures. L'homme qui se plaint, paie quand même parce qu'il ne peut faire autrement, et il exige la qualité aussi fréquemment, si non plus fréquemment qu'auparavant. Des rapports reçus de toutes les parties du Canada ainsi que des Etats-Unis aussi montrent qu'il n'y a pas de demande exceptionnelle pour les qualités inférieures de chaussures. Dans la majorité des cas, les demandes sortant de l'ordinaire que l'on rapporte sont plutôt pour les meilleures catégories et qualités de chaussures.

Cette attitude du public est ce qui contribue le plus à sauver toute la situation. Elle supprime complètement la nécessité d'avoir recours aux profits spéculatifs, car des stocks de chaussures de bonne qualité sont faciles à vendre sans que les comparaisons des prix soient trop grandes. Elle permet aussi d'éloigner davantage les chances de faire des profits spéculatifs, parce que l'attrait du prix

manque de poids en comparaison avec celui de la qualité.

En cas de rareté... ?

Et d'un autre côté encore, comme nous l'avons déjà dit, le marchand qui diffère le placement de ses commandes dans l'espoir que les prix vont baisser, peut avoir à faire face à des difficultés d'un autre ordre. Car il est très probable qu'il n'y aura pas assez de certains cuirs; qu'il se produira une rareté de matériels très populaires avec le résultat que le marchand qui diffère trop le placement de ses commandes se trouvera dans l'impossibilité de prendre en stock certains modèles très faciles à vendre.

Il n'y a pas lieu de s'alarmer.

Nous tenons à ce qu'il soit bien compris que nous ne voulons pas sonner une cloche d'alarme. Il n'y a pas de raison de le faire. Nous avons la conviction qu'un très petit nombre de détaillants canadiens se laisseront alarmer d'aucune manière. Avec la demande du public pour des chaussures de bonne qualité, nous ne voyons pas pourquoi des profits satisfaisants ne seraient pas réalisés et le progrès normal d'un marchand ne se continuerait pas, peu importe ce qui pourrait se produire sur le marché du cuir. Ce qu'il importe le plus dans le moment c'est de garder son sang-froid, de surveiller de près son stock et d'adhérer fermement aux bons principes d'affaires.

