

Au lieu d'acheter une douzaine de paires de chaussures d'un certain style et d'une certaine mesure, par exemple, j'en achetai une ou deux paires seulement. Ceci d'ailleurs, ne s'appliquant pas aux tailles se vendant beaucoup ou aux articles courants. Je préférerais renouveler fréquemment mes commandes et maintenir un stock raisonnable avec un minimum de ventes perdues. J'emploie actuellement cette méthode régulièrement dans la plupart de mes achats. Un printemps, en revenant d'un voyage d'achats, je fis mon "ouverture de marchandises lavables." Les ventes furent telles que j'envoyai dès les premiers jours des renouvellements quotidiens de commandes, celles-ci m'arrivant chaque jour par express.

En suivant ce système, nous avons augmenté notre taux de renouvellement de stock (turnover) de trois à quatre cent pour cent. Notre présent stock peut s'inventorier, en moyenne, de 33 1/3 à 50 pour cent de moins qu'il y a huit ans. La dépréciation et la perte en raison des changements de styles et des articles endommagés dans le magasin a diminuée de façon totale. L'économie des intérêts sur le gros stock en mains est un sérieux item. Il est toujours facile d'acheter des marchandises, mais c'est souvent une autre histoire de les vendre. Quand un stock est surchargé et que les marchandises demeurent sur les rayons, il faut donner un coup de ciseaux dans les prix de vente. Cela implique une perte directe dans l'écoulement de marchandises

qui auraient dû rapporter un profit. Ma méthode d'achat me dispense de cette opération coûteuse. Il faut malgré cela, garder des stocks bien assortis pour répondre au désir des clients. Si le consommateur demande des articles que vous n'avez pas en stock, que ce soit de votre faute ou non, vous êtes déprécié dans votre habileté de marchand.

La publicité a été un des moyens par lesquels j'ai pu faire application de mes méthodes avec succès. Elle a étendu les limites de mon territoire commercial. Je fis usage non seulement des journaux locaux, mais aussi de publicité directe par lettre. Là aussi, je luttais avec les maisons vendant par correspondance, en les concurrençant par la correspondance. Fréquemment je plaçai des annonces dans les journaux locaux des villes dans un rayon de 20 à 25 milles de ma place. Lorsque j'annonçais dans plusieurs journaux pendant la même semaine, j'employais des copies différentes pour chacun, et cela parce que je sais que beaucoup de fermiers ne lisent pas qu'un seul journal.

Nos dépenses d'annonces s'élèvent à environ 21 1/2 pour cent de nos ventes brutes. Presque chaque semaine, nous envoyons des cotations de prix par lettres à plusieurs centaines de clients. Souvent nous joignons des échantillons des marchandises annoncées.

Il ya certainement là de bonnes idées que les marchands locaux pourraient faire leurs avec succès.

"MERCHANTS, LIMITED"

Avis est donné au public que, en vertu de la loi des compagnies de Québec, il a été accordé par le lieutenant-gouverneur de la province du Québec, des lettres patentes, en date du huitième jour de juin 1917, constituant en corporation MM. Jean Charbonneau, avocat; Philippe Morel, agent; Joseph-Siméon Pilon, et Joseph Royer, sténographes; Vincent Dupuis, commis de malle, de Montréal, pour les fins suivantes:

Acheter ou autrement acquérir et négocier des biens réels ou personnels de toutes espèces, et spécialement des terrains, bâtiments, héritages, affaires et entreprises mercantiles, hypothèques, obligations, rentes annuelles, patentes, licences, parts, actions, débetures, valeurs, polices, créances et réclamations ainsi que d'aucun intérêt sur propriété foncière ou personnelle, exploiter aucune affaire ou entreprise commerciale ainsi acquise, établir et exercer aucun commerce (excepté le commerce d'émission de polices d'assurance-vie ou d'assurance-feu) propre à accroître la valeur d'aucuns biens ou droits de la compagnie ou à en faciliter la disposition;

Avancer ou prêter des deniers, valeurs ou créances de toutes catégories, aux conditions convenues;

Transiger et exercer toutes affaires d'agence, et spécialement garantir les rentes et dettes, négocier les prêts, rechercher les placements, émettre et faire souscrire des parts, du capital ou des valeurs;

Souscrire, acheter ou autrement acquérir et détenir des parts, actions, débetures ou valeurs d'aucune corporation ou d'aucune autorité gouvernementale, municipale, locale ou autre;

Faire l'apurement des comptes et l'expertise de la situation matérielle et financière d'aucun commerce, réorganiser les entreprises mercantiles par examen de leurs comptes ainsi que de

leur état matériel et financier et faire rapport aux intéressés, systématiser, diriger ou donner des instructions sur l'ordonnance et la gestion de ce commerce, et faire toutes autres transactions qui sont de la compétence d'une compagnie d'audition;

S'enquérir, examiner et faire rapport sur la légalité d'aucun titre ou sur l'émission et la valeur des actions, obligations ou débetures d'aucune corporation autorisée par la loi à faire une émission d'actions, d'obligations ou de débetures;

Etablir, tenir et administrer un bureau général de perception pour collecter les comptes, les billets, les dettes, rentes, redevances, obligations et créances de toute nature, description ou forme quelconque, moyennant des honoraires, allouances ou un pourcentage;

Acheter ou autrement acquérir des comptes, dettes de livres, billets, jugements, obligations, ou d'autres créances en souffrance ou litigieuses, négocier aucun règlement et en percevoir le paiement à toutes les lois provinciales y relatives;

Agir comme liquidateur et curateur aux biens des faillites;

Acheter, louer ou autrement acquérir, détenir et aliéner toutes propriétés foncières ou personnelles, nécessaires ou propres à l'avancement dudit commerce ou d'aucune partie d'icelui;

Etre agents pour enregistrer, émettre et contresigner des transferts et certificats d'actions, d'obligations, de débetures ou d'autres titres d'aucune association, corporation municipale ou autre, et garantir le paiement des actions-obligations, débetures, bons, obligations, billets, comptes ou d'autres valeurs ainsi que de l'intérêt sur icelle;

Acheter, vendre, importer, exporter au manufacturer aucune marchandise quelconque et faire affaires comme

principal agent, courtier, marchand à commission ou agent financier;

Placer et disposer des deniers disponibles de la compagnie de la manière qui sera de temps à autre déterminée;

Payer avec les deniers de la corporation, ou en parts d'icelle, ou en numéraire et en parts, toutes les dépenses se rattachant à la formation, à l'organisation, à l'annonce et à l'obtention, de la charte de la compagnie, et rémunérer aucune personne ou corporation pour services rendus à la compagnie en plaçant, en aidant à faire souscrire ou en garantissant la souscription d'aucun nombre d'actions du capital corporatif, ou d'aucunes obligations, débetures ou autres valeurs de la compagnie;

Vendre, céder ou autrement disposer de la propriété et de l'entreprise de la corporation, ou d'aucune partie d'icelle, en considération de ce que la compagnie jugera avantageux, et particulièrement pour des parts, débetures, obligations ou valeurs d'aucune autre corporation;

Faire tous actes et exercer tous pouvoirs se rattachant ou tendant à la réalisation des objets précités, d'aucun ou de plusieurs d'iceux;

Faire toutes les choses précitées, ou aucune d'icelles, comme principaux, agents ou procureurs;

Les pouvoirs mentionnés dans chaque paragraphe ne seront aucunement limités ou restreints par référence aux termes d'aucun autre paragraphe ou inférence d'iceux; sous le nom de "Merchants, Limited", avec un fonds social de vingt mille piastres (\$20,000.00), divisé en deux cents (200) parts de cent piastres (\$100.00) chacune.

La principale place d'affaires de la corporation, sera à Montréal.

Daté du bureau du secrétaire de la province, ce huitième jour de juin 1917.

Le sous-secrétaire de la province.

C.-J. SIMARD.