

Le problème de l'achat

En général, les marchands-détaillants estiment que c'est le bon moment d'acheter avec soin et de confiner ses achats à quelques maisons seulement autant que possible; ils pensent aussi qu'il est bon de répéter autant que possible les commandes sur les lignes déjà en stock, de manière à réduire l'accumulation des lignes dépareillées. Il est bon de s'approvisionner comme d'habitude des lignes régulières, mais il serait sage de laisser pour des achats à venir des lignes de nouveauté. Cette saison plus que jamais, on essayera de lancer de nouveaux styles, et comme une certaine classe d'acheteurs est toujours prête à payer le prix le plus élevé pour la chaussure de mode, le marchand qui aura assez de jugement pour faire un choix parmi les nouveautés offertes y gagnera quelque argent.

Le détaillant d'aujourd'hui ne peut conduire son commerce avec succès en employant les vieux systèmes routiniers. Il doit être acheteur éveillé autant que vendeur actif. C'est le temps de montrer mille qualités vis-à-vis des clients pour gagner leur confiance et la garder. Le marchand n'a pas à se décourager devant les conditions actuelles, mais il doit se dire qu'il faut être "un homme" pour continuer à prospérer devant les difficultés qui s'amoncellent et prendre tous les moyens pour ne pas être victime de l'incertitude qui nous précède.

COMMERCE ET DÉMOCRATIE

Un père de famille avisé et de bon sens entreprit il y a quelques jours de se fâcher à propos d'une paire de souliers qui avait été achetée par la mère pour une fillette de quinze ans. Les talons étaient hauts et les bouts allongés. Le père déclara qu'il ne voudrait rien de tout cela pour des pieds qui grandissent. Ainsi armé de la conscience d'un martyr pour la bonne cause, il entra hardiment dans le magasin d'un important détaillant du bas de la ville, attira l'attention du propriétaire et s'adressa à lui comme suit: "J'ai une fille de 15 ans pour laquelle je désire acheter une paire d'oxfords taille 5. Les talons doivent être assez bas pour qu'elle puisse marcher sans danger de se tourner la cheville et les bouts doivent se conformer approximativement à la forme de son pied, qui est quelque peu effilé et qui ne se termine pas en pointe en avant. Me fais-je bien comprendre?" — "Parfaitement, monsieur." — "Veuillez me montrer une paire ou deux." — "Je suis au regret de vous dire que je n'en ai pas en stock." — "Vous n'en avez pas en stock? Cependant la chaussure que je désire est bien le genre qui convient aux fillettes qui grandissent."

"Oui, je suis parfaitement d'accord avec vous sur ce point."

"Et vous n'en tenez pas?"

"Non."

"Puis-je vous demander pourquoi?"

"Pour deux raisons. D'abord, il y a si peu de demandes pour cet article que cela ne me paierait pas et secondement si j'essayais de les avoir, je ne le pourrais pas, parce que le fabriquant, probablement pour la même raison, ne les fait pas."

"Mais vous convenez que je demande la chaussure qui

irait le mieux à mon enfant?"

"Absolument, mais la moyenne des jeunes filles de 15 ans ne la désirent pas. Vous voyez la plupart des jeunes filles de 15 ans acheter elles-mêmes leurs chaussures ou tout au moins faire leur choix quant à ce qu'elles veulent avoir et elles choisissent les talons hauts et les bouts étroits."

"Mais pourquoi leur en vendez-vous? N'essayez-vous pas de faire leur éducation? Ne leur expliquez-vous pas qu'elles font une erreur?"

"Mon cher monsieur, je suis un détaillant de chaussures. C'est mon affaire de vendre des chaussures à mes clients et non pas de les éduquer. Je ne discute pas. Ce qu'ils désirent, ils l'ont, en tant que cela me concerne. D'ailleurs, ajouta-t-il, avec une pointe d'ironie, cela ne servirait à rien."

Vous avez là tout le procédé des méthodes commerciales modernes exprimées dans une "coquille de noix": "Vendre au public ce qu'il désire." C'est la devise du manufacturier et du détaillant dans toutes les lignes de commerce. Si les conditions sont mauvaises, le public n'a qu'à s'en prendre à lui-même. Qui pourra dire si la nouvelle méthode marque une amélioration ou non sur l'ancienne?

VENDRE DES SOULIERS DE TENNIS EN HIVER ET DES PANTOUFLES DE FEUTRE EN ETE

Un fabricant raconte que récemment il a fait une découverte qui permettra d'avoir une grande demande de souliers de tennis en hiver et de pantoufles de feutre en été. Un jour de l'hiver dernier, son attention fut attirée par un vendeur de journaux qui portait une paire de souliers de tennis par une journée très froide. Il lui demanda pourquoi il faisait cela. Le gamin lui répondit que c'étaient les chaussures les plus confortables qu'il avait jamais portées. Il portait des bas de bûcheron et dans les jours de grands froids, il n'avait jamais froid aux pieds. Ceci est une bonne expérience, car les vendeurs de journaux ont à rester en place pendant longtemps sans avoir beaucoup l'occasion de remuer leurs pieds.

Comme on demandait au gamin ce qu'il faisait lorsqu'il pleuvait, il répondit qu'il portait des caoutchoucs. Cela donnait une nouvelle idée au fabricant qui ne vit plus aucune raison qui put empêcher beaucoup de gens, spécialement les enfants, de profiter de cet exemple.

En ce qui concerne les pantoufles de feutre en été le fabricant dit qu'il en a essayé lui-même. En été, lorsqu'il n'y a pas de feu à la maison, bien souvent le plancher est froid et n'est guère invitant pour marcher nu-pied ou même sur ses bas. Ceci est surtout vrai dans les cottages d'été. Ainsi par ce moyen de vendre hors de saison aussi bien qu'en saison, il peut y avoir une vente tout le long de l'année pour des souliers de tennis et des pantoufles de feutre.

N'est-ce pas là une idée? /