

LA CHAUSSURE

LE COUT D'UNE CHAUSSURE EST EN RAISON DE LA QUALITE DU CUIR.

Nous connaissons un négociant qui sur sa devanture avait placardé l'annonce suivante: "La valeur du cuir est cotée à un prix bien défini, suivant le cours du marché. Or, comme la confection d'une chaussure comprend les deux éléments: matière première et fabrication, il s'en suit, que dans le cours régulier des affaires, un fabricant ne peut guère vendre meilleur marché que son concurrent, à qualité égale. Il en est de même pour les marchands. Il est bien évident qu'une chaussure ne peut être bonne qu'autant que le cuir employé pour sa confection est d'excellente qualité; et le maximum de qualité est calculé sur le prix de revient. Nous mettons donc les clients en garde contre les offres faites de chaussures à bas prix. Qu'ils se souviennent du dicton: "On n'a rien pour rien." Nous vendons ici de bonnes chaussures, nous en connaissons la provenance exacte, la valeur de la matière première, et la façon dont elles sont fabriquées, et nous assumons toute responsabilité pour tous défauts qui nous seraient signalés. Ces considérations nous obligent à les maintenir aux prix indiqués qui sont leur juste valeur. Que vous achetiez ou non, nous serons heureux de votre visite et nous nous mettrons à votre entière disposition pour vous démontrer la bonne qualité de ce que nous vendons."

Le désir de ce négociant en rédigeant cette annonce judicieuse, était de convaincre l'acheteur, trop crédule souvent, de la fausseté des dires des magasins vendant de soi-disantes "occasions" et affichant à tous propos de "considérables rabais".

Son raisonnement ne manque pas de logique; les cuirs sont, en effet, vendus aux mêmes prix à tous les fabricants de chaussures et il n'en n'est pas qui puisse vendre sensiblement meilleur marché que son concurrent.

De même que la matière première est achetée au cours du jour, on peut dire également que la main d'oeuvre est payée sur un taux, à peu près uniforme, bien qu'il y ait différentes méthodes de fabrications.

Si les diverses manières de procéder dans le choix et l'emploi des cuirs et la répartition du travail, peut provoquer une différence dans les prix de revient, il n'est pas douteux que son évaluation est très minime et est loin de cadrer avec les grosses différences mises en évidence par les vendeurs de prétendues "occasions".

Aussi habile, aussi capable, aussi ingénieux que puisse être un fabricant, il lui sera impossible d'établir une chaussure destinée à être détaillée à \$1.98 de qualité équivalente à celle fabriquée par un de ses confrères et appelée à être vendue \$3.50. La concurrence dans la chaussure ne permet pas des écarts aussi considérables. La différence de prix ne peut guère dépasser 10 cents par paire. Une plus grosse variation ne peut être obtenue que par l'infériorité du façonnage ou par l'infériorité de la qualité, le plus souvent par les deux ensemble.

C'est tromper le public que d'alléguer la réduction des frais généraux d'une maison pour rendre vraisemblable une importante réduction.

Il est franchement établi qu'un bénéfice de 25 pour cent prélevé sur la chaussure ne laisse qu'une très minime rémunération au détaillant; 30 pour cent est un taux normal et tout juste suffisant pour assurer de bonnes affaires. Il est donc difficile d'expliquer autrement que par le défaut de qualité les prix extraordinaires de bon marché des vendeurs d'"occasions". Qu'ils ne viennent pas nous dire qu'ils font d'importantes économies d'un autre côté, c'est faux, ils occupent généralement de vastes magasins, d'un loyer élevé, dans les rues principales, et font une réclame considérable; alors?...

Les détaillants doivent instruire leurs clients.

Evidemment, cette réclame à grand tapage et ces magasins d'un loyer coûteux ne concordent guère avec la théorie de la vente à petits bénéfices; on ne peut accepter davantage les soi-disants prodiges de leurs fournisseurs, producteurs d'articles d'un coût bien moins élevé à qualité égale.

Beaucoup de ces vendeurs de prétendues "occasions" ont berné le public et ont accrédité leurs dires dans beaucoup d'esprits. On trouve maints clients assez naïfs pour croire leurs allégations et se figurer qu'ils achètent chez eux des chaussures de très bonne qualité à un prix très réduit. A quoi attribuer le progrès de ces genres de ventes et la fausse mentalité de nombre de leurs acheteurs?

A ce fait, que les marchands de chaussures ne prennent pas assez de peine pour enseigner au public la valeur de la chaussure; ils le laissent dans une ignorance complète au point qu'il ne sait pas discerner une chaussure de prix d'une chaussure très ordinaire.

Si les détaillants eux-mêmes connaissaient mieux la partie, et s'ils enseignaient à leurs employés les phases de la fabrication ainsi que les différences de qualité des cuirs, ils pourraient éduquer le public à ce sujet, lui former un goût juste, et lui donner les connaissances suffisantes pour qu'il puisse formuler une appréciation exacte sur ce qu'on lui offre. Ce serait le meilleur moyen de combattre les vendeurs d'"occasions".

Les commerçants doivent connaître la valeur de la chaussure.

Le passage de l'annonce précitée: "Nous connaissons la provenance, etc.", est une excellente note pour le marchand; il doit, en effet, montrer au client qu'il n'ignore rien de la fabrication de l'article et de la matière qui le compose. Il doit pouvoir lui établir approximativement le prix de revient et lui prouver ainsi que personne ne peut vendre sensiblement meilleur marché que lui, et que ceux qui le prétendent ne font que commettre de vulgaires abus de confiance. Il n'y a que de rares liquidations légales qui puissent offrir de véritables occasions sensationnelles.

Deux points faibles chez les vendeurs d'"occasions".

Quelques fabricants s'insurgent contre la garantie, accordée par les bonnes maisons à leurs clients. Ils ont tort, et ils ne peuvent espérer faire des affaires, s'ils refusent de faire droit à une réclamation parfaitement justifiée. C'est là un argument à faire valoir contre les marchands d'"occasions". Les ventes de ces derniers offrent deux points faibles.

1° Ces dits vendeurs se gardent bien d'instruire le public, et pour cause, ils savent bien que les chaussures qu'ils débitent à \$1.98 sont de beaucoup inférieures à celles vendues \$3.50, \$3.00 et même \$2.50, dans les autres magasins et ils redouteront une comparaison qui serait à leur désavantage et à leur confusion.

2° Le marchand d'"occasions" sachant que ses articles sont de piètres qualités, ne peut pas les garantir contre tous défauts, et d'un usage raisonnable.

Les chaussures faites par un fabricant honnête et vendues par un marchand consciencieux ne peuvent être que de bonne qualité puisqu'une garantie de bon usage les accompagne.

En résumé, pour combattre les vendeurs d'"occasions", le détaillant doit enseigner au public, la valeur de la chaussure, et pour cela, s'instruire lui-même; il ne connaîtra jamais trop de ce qui concerne sa ligne, alors qu'il courra de grands risques à n'en pas connaître assez.