

Coup d'œil sur la situation du commerce de détail de la chaussure

Quand les prix descendront-ils? Telle est la question que l'on pose constamment au détaillant. Elle n'est pas seulement sur les lèvres de la mère désireuse d'allonger la valeur de son dollar autant que possible, mais aussi dans la bouche du client aisé qui en fait le sujet de sa conversation sur la chaussure. Il était tout naturel d'attribuer le coût élevé de la chaussure à la guerre, mais on s'attendait généralement à ce que la fin du conflit amène une bonne réduction dans le prix du cuir. L'explication que les demandes de guerre sur les approvisionnements du monde rendaient le cuir rare et coûteux, satisfaisait vos clients. Maintenant, la guerre est terminée et les prix sont encore en hausse. De combien monteront-ils encore?

Ces dernières années ont été actives pour le détaillant. Quelques marchands ont dû fermer leurs magasins. Par contre, beaucoup de petits magasins ont eu leur opportunité et sont devenus des établissements florissants. La hausse des prix leur a donné la chance de faire de bonnes affaires.

Les conditions nouvelles confondent l'expérience.

Pour parler au figuré, les détaillants ont atteint le fait d'une montée. Les sentiers de l'expérience des années passées ont été tortueux mais plus ou moins distincts. Maintenant, nous nous trouvons au bout du chemin regardant avec perplexité un horizon incertain.

Jusqu'à présent, le détaillant qui a porté une attention sérieuse aux affaires et qui a su profiter des opportunités légitimes a été en mesure de gagner de l'argent.

Il a eu sa récolte de profits. Nul ne contestera qu'en autant que les profits sont concernés, les prix élevés ont été une bonne chose pour le détaillant. A mesure que les prix ont monté, la valeur des stocks a pris de l'importance et cette augmentation s'est souvent manifestée par des profits supplémentaires.

Les conditions des deux dernières années ont eu un effet de tension. Le détaillant est devenu plus prudent. Les stocks ont été soigneusement composés pour se vendre à un bon prix sur le marché en hausse. Mais, aujourd'hui, le détaillant en arrive à un point où l'expérience passée ne lui offre que peu de secours. Doit-il rester acheteur, ou doit-il attendre?

Jusqu'à quels prix le public montera-t-il?

Par exemple, un marchand a acheté soixante paires de chaussures welts pour femmes à \$7.00 la paire, il y a douze mois. Ces chaussures sont à détailler à \$10.00. Six mois plus tard, il a payé \$9.00 pour un envoi de la même chaussure et il s'est aperçu qu'il lui restait à peu près la moitié du premier achat à \$7.00 sur ses rayons. En conséquence, les deux envois sont combinés et placés en stocks, évalués à \$8.00 et le prix de vente élevé à \$12.00 au lieu de \$13.00 qu'il aurait fallu si toutes les chaussures avaient

été évaluées à \$9.00. Aujourd'hui, il voit que ces chaussures lui coûtent \$10.50 et que son stock est très bas. Que doit-il faire? Le public est-il prêt à lui payer \$15.00 pour ces chaussures? Il en est arrivé à un point unique dans le détail de la chaussure, et son expérience de vingt ans dans ce commerce ne compte plus pour grand chose. Les problèmes d'aujourd'hui sont très différents de ceux qu'il a eu à résoudre par le passé. Les détaillants, quand ils achètent ce dont ils ont besoin pour le printemps actuel, pensent que le point culminant des prix a été atteint, mais, en même temps ils font l'examen d'échantillons pour l'automne prochain sur lesquels on leur demande au moins \$1.00 de plus, par paire.

Une ligne de conduite bien définie est nécessaire

Le temps est venu pour chaque détaillant d'adopter une ligne de conduite bien définie pour son commerce futur. Le marchand intelligent est celui qui adopte une ligne d'action et est cependant assez prévoyant pour s'adapter aux conditions présentes.

L'opinion générale est que les détaillants seront beaucoup plus prudents dans leur achats que par le passé. A des prix plus élevés, il se vendra moins de chaussures, on en exigera plus de durée et le client sera plus particulier sur les détails. On s'attend, de ce fait, à ce que les commandes d'avance soient beaucoup plus réduites que d'habitude pour la prochaine saison.

En ce qui a trait aux styles, le sentiment général est fortement en faveur des chaussures à coupe basse pour le commerce des femmes. La forte demande prématurée pour les chaussures basses à présent est telle qu'elle laissera aux mains des détaillants de gros stocks de bottines. De fait, la plupart des marchands fournissant la clientèle de ville commandent presque uniquement des chaussures basses. Les meilleurs styles sont les oxfords de promenade avec talons militaires, avec des languettes nouvelles suivant les dessins de nouveauté.

Les Oxfords semblent devoir rester

Certaines autorités en la matière proclament que c'est agir sagement que de donner de fortes commandes sur les styles qui se sont les mieux vendus à la fin de la dernière saison. Les oxfords ont été bons tout l'hiver, principalement en mars dernier. Sur le nombre total de paire de chaussures de femmes vendues récemment, un samedi, 75% étaient des chaussures basses, et la plupart d'entre elles portaient des talons militaires. Ces chaussures étaient achetées largement par les deux classes d'acheteurs, l'une à laquelle le prix importait peu pourvu qu'on lui fournisse ce qu'il y avait de plus nouveau comme style, et l'autre qui se chaussait à contre-cœur et qui rendait grâce que les oxfords lui permettent d'économiser les deux dollars de différence qu'il y avait entre les chaussures hautes et les basses.