Beaucoup de marchands ont usé de ce procédé et ils ont découvert qu'ils avaient trop de stock dans certaines lignes et pas assez dans d'autres.

Cette méthode d'accumuler du stock a été désastreuse à des marchands avant la guerre.

Il est évident que maintenant les marchands se rendent compte qu'ils peuvent faire plus d'affaires avec quelques styles que jamais auparavant.

Il n'y a donc pas de raisons de retourner aux anciennes méthodes.

Le public est le meilleur acheteur. — La guerre a développé de nouvelles méthodes d'achat. On a demandé l'économie et la solidité comme matière de nénessité. Le public a profité de la leçon de la véritable économie: il achète l'article qui peut lui faire un bon usage et il prend le plus de soin de cet article.

Le service que peut rendre une chaussure est la condition principale, le prix est la question secondaire. Comme conséquence, nous avons eu une très grosse vente de chaussures de première qualité vendues à des prix élevés, tandis que les marchandises de qualité inférieure et bon marché ont accusé une forte baisse dans la demande.

Les marchands de chaussures feront bien de ne pas oublier cette constatation, et il serait illogique de ne pas continuer cette politique en temps de paix.

Les marchands détailleurs peuvent faire leur profit de ces faits.

Meilleurs écoulements, meilleurs crédits. — Il y a beaucoup de phases de cette guerre dont les leçons peuvent être considérées avec grand avantage. En ce qui concerne les crédits: les marchands de détail s'efforcent de garder un bon crédit, ce qui est important pour le succès éventuel. En achetant de plus petites quantités, il est plus en mesure de garder un bon crédit. Il peut surveiller ses propres comptes avec plus de précision. Ses propres recouvrements ont été meilleurs, parce que la nécessité l'a forcé d'y apporter plus d'attention.

Les dépenses nécessitées par les affaires doivent aussi être surveillées avec attention. Le travail a été difficile à obtenir et a coûté plus que dans les conditions normales, alors que votre commis, votre comptable, votre employé au stock ont été appelés sous les armes.

Vous avez vu que vous pouviez faire le service qu'ils faisaient. Vous avez trouvé un moyen d'économiser du travail. Vous obtenez de plus grands résultats par votre travail personnel. D'où il faut conclure logique ment que vous pourrez augmenter considérablement vos affaires lorsque votre personnel sera ramené à son nombre normal.

Avec la guerre, nous avons été amenés à réduire les dépenses dans les petits items auxquels, ordinairement, nous ne portions pas attention, mais ce qui représente un total appréciable. Il est impossible de croire que ces leçons seront oubliées avec la fin de la guerre.

Analysant les records des quatre dernières années, réfléchissant aux méthodes d'affaires adoptées par nécessité, tous les hommes d'affaires en viendront à la conclusion que la guerre a fait sortir des développements qui rendent la conduite des affaires plus pratiques et établissent le commerce sur des bases solides et plus profitables.

M. J. H. Tétreau de la Home Shoe a fait un heureux voyage d'affaires dans les Cantons de l'Est, Sherbrooke, Richmond, Coaticook, Magog, etc., et en est revenu enchanté.

REVUE DU COMMERCE DE LA TANNERIE A L'ETRANGER

Les conditions du commerce de l'industrie du cuir à l'étranger, sont exposées dans un rapport préparé pour le Commerce des Tanneurs des Etats-Unis. Il contient les détails suivants:—

D'après le recensement pris en 1910, la consommation de cuirs et peaux en Allemagne se montait à un total d'environ 656,732,000 livres. Sur ce montant, l'importation nette comptait pour 282,957,00 livres et la production domestique pour 375,775,000 livres. L'augmenation totale dans l'importation des cuirs et peaux pendant trois ans de 1910 à 1913 a été de 121,910,198 livres, soit environ 40 pour cent.

La production domestique qui, en 1913 est estimée à 337,959,000 livres et la consommation totale, de cette année est de 742,827,000.

De la matière brute importée en 1913, approximativement 43 pour cent viennent des pays alliés. D'après les statistiques, l'Allemagne a retiré des cuirs et des peaux de soixante ou plus des pays étrangers.

C'est Hambourg qui était le port le plus important de distribution. L'Allemagne était un distributeur mondial de beaucoup de matières brutes, y compris les cuirs et peaux, et son service maritime touchait à tous les ports du monde.

Les chiffres du commerce étranger montrent que pour 1913, les exportations de cuirs et peaux d'Allemagne s'élèvent à 149,465,000 livres. Sur ce montant, 25 pour cent allait en Russie, 16 pour cent en Autriche, 16 pour cent à la Belgique.

Les importations totales de cuir en Allemagne en 1913 se sont élevées à $20,938,000. Les exportations étaient évaluées à $57,398,000.

Statistiques obtenues.

Les statistiques d'exportations et d'importations pour l'Autriche pour 1912 et 1913 montrent que le total des importations pour les deux années a été respectivement de 16,193,634 livres évaluées à $14,822,873 et 18,-822,647 livres évaluées à $15,588,374.

Les exportations autrichiennes de cuir ont été beaucoup moins importantes bien que celles pour 1913 aient montré une augmentation considérable sur celles de 1912, étant de 9,144,902 livres évaluées à $5,839,067 pour cette dernière année comparée à 5,376,578 livres, évaluées à $4,183,469 pour l'année précédente.

Par suite d'un changement dans la classification, il est difficile de donner un état comparatif dans les cuirs et peaux pour 1912 avec les dernières années. Aussitôt les renseignements seraient-ils confinés à la période de 1913 à 1917.

Pour la première année, les importations en gros se sont montées approximativement à à 162,736,000 livres, évaluées approximativement à $28,500,000. Pour 1917, les importations se sont élevées à 102,067,840 livres de peaux vertes et à 79,730,560 livres de peaux sèches. Les importations pour 1918 se réduisent à 44,170,560 livres dans les peaux vertes et à 28,611,570 dans les peaux sèches.

Les exportations en gros de peaux et de cuirs des Etats-Unis consistent dans une large proportion en reexportation (60 à 70 pour cent) dans les années normales et ne sont pas classifiées spécialement, excepté pour les peaux de mouton qui ne forment pas une très large partie du total. En 1913, ces rapports comprenaient 416,773 livres de peaux de mouton sur un total de 81,-382,896 livres de cuirs et peaux, mais en 1917, la der-