

LES LECONS DE LA GUERRE TELLES QU'ELLES CONCERNENT LE COMMERCE DE LA CHAUSSURE

Le manufacturier et le vendeur ont augmenté leurs affaires suivant les nécessités de la guerre. — Il est important maintenant de conserver ce que nous avons gagné.

Personne ne peut réaliser ce que le coût de la grande guerre a été. C'est trop stupéfiant pour la conception de l'esprit humain.

En dehors des lourdes pertes de vies et des terribles souffrances endurées par des millions d'individus, nous pouvons connaître d'une façon générale, que la guerre a coûté des masses de billions, des centaines de billions de dollars. Ces chiffres dépassent notre imagination.

De ce que les pertes ont été judicieuses, personne ne peut le nier. Ce fut un bonheur de se sacrifier pour le salut du monde, maintenant, le prix a été payé et le résultat glorieux a été obtenu. Nous nous réjouissons de ce résultat, mais nous songeons aussi aux sacrifices qui en ont été le prix.

Le temps est venu tout en nous réjouissant et en nous souvenant de nos sacrifices de penser sérieusement aux résultats de la guerre dans leur application, non seulement aux destinées nationales, mais aussi à nous-mêmes comme individus.

Combien cette guerre nous a-t-elle affectés personnellement? Qu'avons-nous perdu? Qu'avons-nous gagné? Quel a été son effet sur les affaires? nous a-t-elle apporté des leçons dont nous pouvons profiter?

Voilà autant de questions à poser, à résoudre.

La coopération doit être aussi grande que le coût a été élevé, pour les individus comme pour les nations.

En ce qui concerne le commerce de chaussures, d'une façon générale, il y a des leçons des plus profitables à en tirer, si les manufacturiers et les détailliers veulent y prendre soin, dans la période dans laquelle nous allons entrer.

Les affaires plus solides et plus stables

Il n'est pas question, probablement, ici, qu'en dépit des années d'activité à outrance, ou en raison de celles-ci, le commerce est dans une situation plus forte et plus saine qu'il était au mois d'avril 1914, forcé alors par les

exigences de la situation qu'il avait à rencontrer. Dans plusieurs matières par le choix individuel dans d'autres par la restriction du gouvernement, des mesures ont été prises qui ont éliminé le gaspillage, augmenté la production pour le manufacturier et les ventes pour le détailleur, et dans différentes manières, ont rendu le commerce de la chaussure plus solide et plus stable qu'il l'était avant la guerre.

La nécessité est un maître puissant.

Les demandes faites pour une livraison aussi rapide que possible, ont ajouté à notre activité, dans les affaires, nous ont forcé à mettre tout en action dans l'intérêt de nos propres affaires, ce que nous avons fait déjà, mais pas à ce point où la nécessité n'avait jamais réclamé d'appliquer notre jugement si promptement à nos affaires.

Plus petits stocks et écoulement plus rapide

Que le marchand-détailleur canadien sache exactement les conditions de son stock aujourd'hui. Qu'il fasse un inventaire mental. A-t-il un stock plus petit ou plus grand qu'il l'avait il y a quatre ans; non en dollars et cents, mais en paires de chaussures; si c'est un bon homme d'affaires son stock est plus bas.

Les jours de la guerre sont des jours pour les prix élevés. Lorsque le marché est bas un bon homme d'affaires ira mettre son stock sur le marché que pour les besoins normaux de ses affaires. Il réduira le nombre de paires dans ses rayons et achètera plus fréquemment en plus petites quantités.

En un mot il fera plus fréquemment ses achats et retirera un plus gros profit en surveillant de plus près son stock.

Ce n'est pas à dire que les moyens suivis en temps de guerre peuvent être suivis de la même manière en temps de paix. Mais c'est une leçon qu'il ne faudra jamais oublier avec le retour aux temps normaux pour l'appliquer sagement afin de faire de plus gros bénéfices et d'avoir un commerce plus solide.

Le meilleur moyen d'écouler et de diminuer son stock de la façon la plus profitable est d'examiner avec soin ce stock.

UN BEL ETALAGE DE VITRINE

The Cotter Boot Shop, rue Saint-Jacques, L. Adelstein, propriétaire.

Nous donnons ci-contre la reproduction d'un étalage de vitrine fort attrayant dont beaucoup de marchands pourraient s'inspirer avantageusement. La simplicité de la disposition donne un cachet véritablement élégant à cette conception, et est bien de nature à retenir l'attention du passant. Cet étalage monté avec soin a prouvé donner d'excellents résultats publicitaires.

Il a été exécuté par M. Ls. Adelstein, de "The Cotter Boot Shop", rue Saint-Jacques, et c'est un travail qui prouve amplement ses talents d'étalagiste expert en même temps que ses qualités de marchand habile et connaisseur.

