

lieu de s'élever jusqu'à 120 paires, et il ne nous en reste plus que 48 paires à la fin de la saison. Nous n'avons jamais été sans un choix complet de pointures. Nous n'avons pas déçu nos clients et nous avons vendu nos 72 paires bien que nous n'en ayons achetée que 90 paires au lieu de 120!

### COMMENT TENIR L'EXCEDENT BAS

Il nous reste 18 paires de chaussures à la fin de la saison au lieu de 48. Ces chaussures ne se composent pas entièrement de pointures extrêmes, car vous vous rappelez que nous n'avons mis en stock que des pointures extrêmes pendant deux semaines au lieu de 12, et naturellement, nous n'en avons pas achetée d'autres, à part celles que nous avons vendues.

Multipliez cette économie par le nombre de modèles gardés en stock, et il n'est pas difficile de voir ce qu'une politique d'assortiment continu du stock veut dire pour le magasin ordinaire.

A présent, comparez pour un instant les stocks relatifs à la fin de chaque semaine, sous les deux systèmes:

Fin de la				
1ère semaine	36 paires	au lieu de	114	
2ème	42	"	108	
3ème	44	"	102	
4ème	44	"	96	
5ème	44	"	90	
6ème	44	"	84	
7ème	42	"	78	
8ème	40	"	72	
9ème	36	"	66	
10ème	30	"	60	
11ème	24	"	54	
12ème	18	"	48	

Et imaginez l'effet d'un déclin des prix qui se produirait, disons, à la fin de la troisième semaine.

D'un côté, nous devons subir la dépréciation d'un stock de

102 paires, et de l'autre il n'y en a que 44. Non seulement cela, mais dans le dernier cas nous avons la chance de REMPLACER six paires par semaine aux nouveaux prix. Le déclin aurait besoin d'être très précipité en vérité pour nous causer de sérieux ennuis. Tandis que dans le premier cas nous avons acheté notre stock pour toute la saison, et nous avons dû non seulement subir la dépréciation d'un stock beaucoup plus considérable, mais encore nous n'avons pas eu l'avantage de remplacer les paires vendues par d'autres achetées aux nouveaux prix.

Il n'y a aucun doute que la meilleure politique à suivre par le détaillant est de tenir tout son stock sur une base d'assortiment aussi rapide et aussi grande que possible.

### IL FAUT TENIR UN STOCK DES MARCHANDISES LES PLUS FACILES A VENDRE

Nous venons de parler de ce que nous pourrions appeler le "côté achat" du problème. Il y a cependant un autre côté de la question à considérer: celui "de la vente". Car il est oiseux de dire que lorsque les prix commencent à baisser le plus vite une paire de chaussures peut être vendue moins grande sera la dépréciation de sa valeur comme marchandise. Le plus vite elle peut être vendue, le plus vite elle peut être remplacée par une autre coûtant moins cher.

De sorte que la troisième phase du procédé de se préparer pour la baisse des prix est de concentrer ses ventes sur les LIGNES LES PLUS FACILES A VENDRE; les lignes qui sont

favorablement connues du public consommateur et qui ont derrière elles la force d'une demande publique organisée.

Car rappelez-vous bien ceci: que les prix commencent à décliner, vous avez à compter avec une certaine incertitude de la part du public quant aux valeurs. Mais les marchandises qui portent la marque de commerce d'un manufacturier et qui comportent avec elles une renommée favorablement connue du public, seront plus facilement acceptées comme bonne valeur que celles qui ne portent aucune marque distinctive permettant de les identifier tout de suite. Les marchandises connues représentent certains étalons de qualité; le produit qui n'est pas connu peut ou ne peut pas offrir cet avantage. Et le public sait cela.

### LA MEILLEURE POLITIQUE A SUIVRE

Et comme question de fait, quand tout a été dit et fait, il n'y a rien de nouveau, d'étrange, d'étonnant ni de mystérieux à propos de cette politique. C'est précisément cette politique que le "Prix Courant" n'a cessé de préconiser depuis plusieurs années chez ses lecteurs. C'est la meilleure à suivre, de saison en saison, parce qu'elle représente le meilleur moyen de faire de l'argent dans le commerce de la chaussure.

Des stocks plus petits et des virements plus rapides veulent dire PLUS DE PROFITS NETS que les prix montent ou qu'ils descendent. Et le détaillant dont le commerce est parfaitement organisé sur cette base, peut s'intéresser dans la hausse ou dans la baisse du cuir, mais elles ne l'inquiètent pas beaucoup.

# AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la Nation"

ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG

EDMONTON

VANCOUVER