

DONNEZ VOS COMMANDES POUR LES CHAUSSURES DE PRINTEMPS

En ce momen, le pays est une fois de plus sillonné de représentants en chaussures; aux uns, on remettra des ordres pour le printemps prochain, aux autres on répondra: "Vos échantillons sont intéressants, mais nous avons le temps d'acheter".

Prochainement, les manufactures de chaussures auront terminé la fabrication de leurs commandes d'automne, et si, faute de travail, elles ne peuvent occuper leurs employés tout au moins une grande partie de la morte saison, elles perdront leurs meilleurs ouvriers.

Le temps qui s'écoule d'une saison à l'autre devrait être l'époque où les marchands de chaussures remettent leurs commandes, en prévision de la saison suivante; de cette façon le travail de fabrication s'effectuerait normalement, sans bousculade comme sans interruption et les nouveaux stocks seraient en magasins au moment opportun.

Dès les premiers beaux jours, les femmes se dépêchent de reprendre le soulier sans tige, et les hommes abandonnent volontiers la lourde chaussure d'hiver, si un modèle plus léger et élégant leur est présenté de bonne heure. Pour pouvoir satisfaire à cette fourniture du commencement de la saison de printemps, les marchands doivent remettre leurs commandes dès maintenant.

Certains objecteront qu'ils ne veulent pas surcharger une échéance prochaine pour des articles qui ne seront vendus que dans plusieurs mois. A ceux-là, nous répondrons, que la plupart des fabricants ne demandent pas mieux que de reculer cette échéance à leur gré.

La situation du chômage dans les usines est une question qui devient de plus en plus aiguë pour les fabricants de chaussures. La durée des deux pleines saisons de l'année est trop courte, et quand, faute de travail, les ouvriers sont mis à pied, ils récriminent et profitent de l'occasion pour abandonner l'industrie de la chaussure et améliorer leur situation dans une autre branche.

Lorsque la saison reprend, le fabricant manque de bons opérateurs et se trouve dans le plus grave embarras.

Si les marchands remettaient régulièrement leurs commandes, d'une saison sur l'autre, le travail pourrait se faire sans précipitation, d'une façon constante; ce serait la véritable solution à cet état de choses qui peut devenir très critique, si on n'y remédie.

SACHEZ CALCULER LE TAUX DE VOTRE BÉNÉFICE DANS LE COMMERCE DE LA CHAUSSURE

Les changements de "styles" demandent une révision fréquente des pourcentages

Beaucoup de marchands de chaussures, ne songent jamais à varier le taux de leurs bénéfices, ils se contentent d'appliquer aux marchandises actuelles le pourcentage établi il y a une dizaine d'années.

C'est là un grave défaut d'organisation, car ce qui pouvait être suffisant à cette époque, peut ne plus l'être à présent et provoquer une diminution des bénéfices, malgré le chiffre croissant des affaires.

Il est bien certain que les méthodes actuelles de commerce, les installations nouvelles des devanturs, les réclames, etc... amènent une augmentation sensible dans les frais d'une maison; on ne doit pas négliger cette considération. Mais ce qui, plus encore, peut de nos jours être une lourde charge et grossir démesurément les frais prévus, c'est la variation des "styles".

C'est pourquoi il est bon d'établir un pourcentage en prévision de ces fluctuations. Il est difficile de prendre une base fixe pour ce faire, mais il est aisé de se réserver, dans le bénéfice, une marge, qui, le cas échéant, peut palier à des pertes qu'on n'escomptait pas.

C'est une précaution sage et dont les marchands de chaussures devraient tous se prémunir.

ETONNANTE DEMANDE POUR LES BOTTINES DE COULEUR TAN

Bien qu'il y ait eu un ralentissement sensible dans les ventes d'escarpins et oxfords, couleur tan, pour dames, pendant l'été, la grosse demande pour les chaussures tan, de 6 à 7 pouces de haut, dont la vogue commença l'automne dernier, n'a fait que s'accroître dans des proportions étonnantes, qui dépassent les prévisions les plus optimistes.

Dans tout le pays, il y a un grand courant d'achat pour les bottines tan. Les dames portent des jupes longues et ces chaussures produisent un effet véritablement "chic" avec les nouvelles robes d'automne.

Nous recommandons aux marchands de chaussures de ne pas s'alarmer, si actuellement les achats de bottines ne sont pas très importants; ils afflueront tout d'un coup, à l'apparition de la pluie ou de la neige.

Le client s'occupe plus d'avoir une chaussure à la mode, qu'il ne prend en considération le prix qu'il la paye.

Maintenez vos prix, et soyez patients! Il y a trop de besoins dans la chaussure pour que les affaires ne viennent pas à vous.

LA QUESTION DU "STYLE" DES CHAUSSURES

Le problème le plus difficile à résoudre, dans la chaussure, est la question du "style", car, la mode, cette capricieuse, y amène des changements rapides et nombreux, surtout dans les lignes de chaussures pour femmes.

Les associations locales doivent prendre des dispositions, pour enrayer ces variations subites qui deviennent la cause de la majorité des mauvaises affaires.

Des milliers de marchands de chaussures ne négligeant rien pour atteindre au succès, se plaignent cependant de constater, dans leurs livres, une diminution de leurs bénéfices, de plus en plus sensible chaque année; tout porte à croire que cette baisse ne fera que s'accroître tant qu'une solution n'aura pas été trouvée dans le sens du "style" de la chaussure.

Voyons un peu comment on pourrait y remédier.

Chaque groupe de marchands de chaussures, dans chaque province, pourrait élire parmi ses membres, six négociants, qui auraient à conférer avec l'Association Générale des Marchands de Chaussures du Canada.

Deux de ces membres, seraient élus pour un an, deux pour deux ans et deux pour trois ans; les associations provinciales confieraient à ces 6 hommes, la défense de leurs intérêts pendant les dites années.

L'Association Générale des Marchands de Chaussures du Canada, convoquerait ces représentants au moins deux fois par an et les dépenses occasionnées par ces déplacements seraient à la charge des différents groupes provinciaux.

Dans ces réunions, on discuterait du choix de "styles" uniformes pour les deux saisons à venir, et les modèles choisis seraient adoptés exclusivement par l'Association Générale et en même temps, par chaque groupe respectif de province.

De cette façon, les négociants seraient fixés sur ce qu'ils doivent acheter, et sauraient comment composer leurs stocks, tandis que les fabricants pourraient établir les modèles désirés, pour une période de deux années. Le choix des modèles ne porterait que sur les articles de bonne qualité.

Cette manière de procéder serait, croyons-nous, un pas décisif vers la solution de ce grave problème, et il est temps de l'envisager, puisque les fabricants et les commerçants se plaignent à cor et à cri de la situation actuelle.