

Comment Leblanc écoule son stock cinq fois par année.

Une interview avec un détailleur prospère qui prépare son travail d'après une méthode et n'y démord pas.—Il achète des marchandises qui sont déjà à moitié vendues.— Un système de fiches qui montre comment chaque ligne est vendue.

Il commença par me demander de ne pas mentionner son nom, de sorte que nous l'appellerons Leblanc ou n'importe quel nom que vous voudrez. Cela n'a pas empêché de rendre notre conversation très intéressante.

En arrivant, nous lui montrâmes notre annonce à propos du vendeur de "peanuts" et que nous publions sur une autre page de ce numéro du "Prix Courant."

"Voilà toute l'histoire," dit-il, "et il n'est pas très difficile non plus d'être un marchand de peanuts dans le commerce de la chaussure. Pour dire le vrai, il y en a près d'ici, une couple dans le commerce de la chaussure."

"Mais n'allez pas dire que je vous ai dit cela," ajouta-t-il. Ce sont de mes amis et de mes voisins, bien qu'ils soient des concurrents en affaires, et je ne voudrais pas les indisposer contre moi. Je vous prierais donc de ne pas mentionner de noms!

Il m'apprit ensuite qu'il avait écoulé son stock presque cinq fois durant l'année dernière!

COMMENT IL Y ARRIVA

Comme le sujet paraissait m'intéresser, il consentit à me le dire à la condition expresse qu'aucun nom ne serait divulgué et il insista sur le fait que ses concurrents étaient de ses amis, et qu'il ne voulait pas pas-

ser pour douter de leur habileté en affaires.

"Et vous allez voir," dit-il, que ce n'est pas une histoire bien compliquée. C'est tout simplement une question de travailler sans répit, d'user de son gros bon sens et d'agir au lieu de se contenter de penser à faire quelque chose. Il n'y a rien de mystérieux ni de miraculeux dans le fait d'écouler un stock cinq fois par année. N'importe quel marchand de chaussures peut faire cela s'il le veut — et ce qui m'étonne, c'est qu'un plus grand nombre de marchands de chaussures ne le fassent pas.

"Pourquoi ne le font-ils pas, alors?" demandai-je.

"Pour deux raisons," répondit-il. "Et vous pouvez l'écrire en lettre d'un pied si vous le voulez. La première raison, c'est l'habitude de remettre au lendemain ce que l'on peut faire le jour même et la seconde, c'est l'opinion trop avantageuse de soi-même."

"L'habitude de toujours remettre au lendemain ce qui pourrait très bien se faire le jour même — la négligence que l'on apporte à ne pas se donner le trouble de connaître son commerce — l'insouciance qui porte à laisser son magasin marcher tout seul, au lieu de le diriger soi-même — si les clients viennent, tant mieux; s'ils ne viennent pas, pourquoi alors blâmer ces mêmes clients! Et l'opinion trop avantageuse de sa personne — une chose très curieuse qui porte à avoir une confiance illimitée en son habileté et en son commerce — peut conduire au désastre, comme elle le fait souvent.

"Prenons, par exemple Pendant des années il avait le meilleur magasin de la ville — la plus belle clientèle. Quand je m'établis ici, il ne pouvait me voir même avec un télescope. Je mis dans mon stock une ligne de marchandises qui étaient bien connues du public — des marchandises qui avaient une demande organisée pour elles. C'étaient des marchandises annoncées, qui seraient acceptées immédiatement, que l'acheteur en ait entendu parler auparavant ou non.

"Petit à petit je commençai à arracher à une partie de sa clientèle achetant des chaussures à prix modérés. Et croyez-vous qu'il s'est mis aussitôt à avoir en stock la ligne annoncée pour conserver ces clients-là? Pas du tout. Il était bien trop orgueilleux pour cela. Il ne voulait pas vendre la même ligne de marchandises que ce marchand nouvellement établi dans son voisinage, avait-il dit au voyageur — en parlant de moi, bien entendu. Il ne lui était jamais venu à l'idée qu'il avait dix chances de m'enlever un client contre moi une de lui en enlever un.

"Avoir de l'orgueil dans son commerce," continua-t-il, après un moment, "est une chose importante! Mais cela ne paie pas le loyer."

UNE POLITIQUE D'ACHATS INTELLIGENTS

Il s'était quelque peu éloigné de son sujet, et je lui rappelai que nous nous propositions de dire aux lecteurs du "Prix Courant" comment il s'y