

pensant avec délice aux "anciens beaux jours" passés dans la boue des Flandres. Mais graduellement cette incertitude finit par disparaître, et il commença à se rendre compte de la nécessité de prendre sur ses épaules le fardeau de son père. Il vint régulièrement au magasin et s'efforça d'augmenter le nombre des ventes et d'agrandir le "champ de son commerce".

Il est un vieil adage toujours vrai que "des marchandises bien achetées sont à moitié vendues", et John Henry pensa que puisque c'était lui qui était supposé faire le plus grand nombre de ventes, il devait avoir son mot à dire dans l'achat des marchandises.

Aussi un jour John Henry déclara-t-il à son père, lorsqu'il fut question du stock du printemps: "Papa, auriez-vous de l'objection à me laisser tenter une expérience?"

#### Donnez-leur ce qu'ils veulent?

—A présent, papa, voici ce que j'ai dans l'idée. Vous savez ce que nous avons fait jusqu'ici — nous achetions ce que nous pensions vendre dans une saison — allant presque à la limite de notre crédit avec nos commandes de chaque printemps et de chaque automne et voyant avec terreur arriver l'échéance. Il est impossible de dire **exactement** ce que les gens veulent avoir. Ne serait-il pas préférable de leur donner exactement ce qu'ils veulent que de leur faire acheter ce que nous avons à leur offrir?

—Tu as peut-être raison, mon garçon, mais, en attendant, il nous faut leur vendre ce que nous avons, si nous ne voulons pas faire faillite.

—Une minute maintenant, papa. Permettez-moi de vous expliquer mon idée. Supposons, qu'au lieu de placer notre grosse

commande ordinaire, nous donnions à M. Smith une commande de juste assez de modèles et de pointures pour deux semaines de ventes. Cela nous donne, pour ainsi dire, un stock complet en ce qui concerne le public — car l'on ne pourra pas nous demander une pointure que nous n'aurons pas en magasin, n'est-ce pas? Pas dans les premières deux semaines, dans tous les cas. Très bien; à présent, à la fin de la première semaine, nous examinerons ce qui nous reste et nous donnerons une commande pour remplacer les chaussures vendues. Avec ce système nous avons une bonne idée des lignes populaires, et nous pouvons les acheter en plus grande quantité. Nous évitons avec soin de prendre en stock les chaussures impopulaires, lentes à se vendre. Nous ne faisons que juste répondre à la demande et le grand avantage de ce système c'est que nous pouvons faire servir notre capital de la manière la plus efficace possible. Pourquoi avoir un magasin rempli de marchandises? Cela ne paie pas d'avoir un magasin rempli de pointures et de modèles **semblables**. Avec mon système, nous pouvons avoir un stock complet avec un quart de notre crédit actuel. Je crois...

—Oh, oui, je sais cela, dit John Henry père. Avec ton système mes meilleurs clients viendront et constateront que nous n'avons pas de stock et ils se mettront à...

#### Laissez les autres porter le stock.

—La chose n'arrivera pas, papa. Laissez-moi faire. Je suis prêt à parier que je puis conduire ce petit magasin avec autant de pointures et de modèles qu'il n'en a jamais eu. Mon stock sera toujours nouveau et il ne m'en restera pas beaucoup

à la fin d'une saison. Voyez-vous, papa, lorsque je suis allé à Toronto, j'ai étudié avec soin cette proposition du service de stock. Je puis envoyer une commande à la succursale le samedi pour une douzaine ou deux de paires de chaussures et elles seront ici le mercredi. De cette façon, c'est la succursale qui porte le stock au lieu de nous. Nous n'y achetons qu'à mesure que nous avons besoin de marchandises. Qu'en dites-vous?

—Je ne sais pas au juste, mon garçon. Nous pourrions essayer ce système. Depuis que je suis en affaires, j'ai toujours rencontré mes traites, mais parfois dans les saisons tranquilles, j'avais beaucoup de difficulté à y arriver. Mais si ton système nous évite de finir la saison avec un gros stock que nous sommes obligés de sacrifier, je l'accepte. Tu ne dois pas ignorer que beaucoup de gens ici attendent la fin de la saison pour acheter leurs chaussures. Ils finissent par apprendre que notre assortiment est trop considérable et que nous sommes obligés de le sacrifier. Depuis vingt ans j'ai vendu à certaines gens des chaussures à moitié prix.

Le vieux marchand se grattait le menton et il avait l'air pensif.

—Pour dire le vrai, dit-il, j'entends parler de ce service depuis assez longtemps. Mais le plus drôle, c'est que je n'ai jamais pensé à le mettre en pratique pour mon commerce. Pour moi, ce système n'avait du bon que pour "les autres". Tu crois qu'il va nous permettre de nous servir **davantage** de notre capital?

—La chose est certaine, papa. Smith me l'a expliquée au long lors de mon voyage à Toronto. Ce système me rappelle le service de l'intendance de l'armée. Leur devise était: Fournissons des munitions et c'était pour cela qu'il était organisé.

# Ames Holden McCready

LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX

ST. JOHN

WINNIPEG

QUEBEC

CALGARY

MONTREAL

EDMONTON

OTTAWA

VANCOUVER

TORONTO

LONDON