

17 juillet 91

Mon cher Hayashi

Merci des 2 livraisons Ninagawa reçues ce matin.

Si j'étais à votre place, voici je crois ce que je ferais :

Je diviserais mes affaires en 2 catégories : 1° Commerce des articles qui ont une valeur constante au Japon et qu'on peut y revendre toujours facilement avec peu de perte.

2° Commerce des objets qu'on ne pourrait revendre au Japon sans perte sérieuse.

Puis je répartirais entre ces deux catégories d'affaires le capital dont je disposerais. Par exemple si je pouvais disposer de cent mille francs je consacrerai cinquante mille francs à chacune.

Pour les affaires de la 1<sup>ère</sup> catégorie j'achèterais pour 50.000 frs de

[To 2<sup>nd</sup> page left]

---

bibelots que je me ferais expédier par lots (1 lot par mois par exemple) et au bout de l'année je rapporterais au Japon tous les articles objets de cette catégorie qui me resteraient et je les revendrais ou les échangerais contre d'autres objets de la même catégories. De cette façon jamais je n'aurais un objet de cette catégorie vieux de plus d'un an, et jamais je n'aurais plus de 50.000 frs immobilisés dans ces objets toujours frais, toujours renouvelés.

Pour les affaires de la 2<sup>e</sup> catégorie j'aurais un stock de 30.000 frs par exemple, dont jamais je n'augmenterais la valeur. Aussitôt que j'aurais vendu pour 10.000 frs j'achèterais pour 10.000 frs de nouveautés, mais jamais je n'achèterais plus que je n'aurais vendu quand même je ne vendrais rien.

Pour écouler ces marchandises j'emploierais tous les moyens petits et grands et je n'hésiterais pas à baisser les prix lorsque cela devrait faciliter la vente. Un commerçant se fait le plus grand tort en n'ayant pas un prix fixe, le même pour tout le monde. Mais il peut changer ce prix pourvu qu'il le change pour tout le monde. Si vous me demandez 50<sup>f</sup> d'un objet et six mois après 30<sup>f</sup> je pourrais penser que la 1<sup>ère</sup> fois vous avez voulu me le vendre trop cher. Mais si je vois un objet marqué 50<sup>f</sup> et quelques mois après le même objet marqué 30<sup>f</sup> je vois que vous avez mis l'objet à 30<sup>f</sup> parce que vous n'avez pu le vendre 50<sup>f</sup> que 30<sup>f</sup> est un prix au rabais. Au bout d'un an je verrais ce même

objet marqué 10<sup>f</sup> que cela me paraîtrait parfaitement naturel. Tous les magasins mettent des prix de soldes à la fin de saison ou quand un article ne se vend pas. C'est du commerce régulier pourvu

[To 1<sup>st</sup> page right]

---

que les prix soient marqués en chiffres convenus.

Bien entendu cette division de vos affaires en 2 catégories ne serait que pour vous et sur vos livres. Dans vos magasins vous pourriez mélanger les 2 catégories autant que cela serait nécessaire.

Si avec ce système vous ne réussissiez pas, vous réussiriez encore moins avec tout autre système. C'est le seul moyen je crois d'éviter l'écueil contre lequel se sont brisées les maisons que vous nommez - et les autres.

Bien cordialement

Ch. Ed. Haviland

Je serai à Paris lundi pour quelques jours et j'irai vous serrer la main.