

LA CHAUSSURE

LA CHAUSSURE BLANCHE ET EN TANNE

Beaucoup de fabricants de chaussures prévoient selon toute évidence, une forte demande pour les chaussures en tannée, avec probablement une vente beaucoup plus conséquente de ce style pour le port des hommes.

On peut dire dès maintenant que les chaussures en tannée occuperont la position fondamentale pour le port de l'été.

Alors que les opinions demeurent partagées dans beaucoup d'esprit, pour savoir s'il convient de pousser la chaussure rous-sâtre pour le service de l'automne et de l'hiver, les échantillons établis pour ces prochaines saisons indiquent sans contredit, que la plupart des fabricants s'attendent à un commerce considérable de tannés pour les temps frais et les jours rigoureux de 1912-1913.

Les chaussures blanches qui sont appelées à jouir d'une vogue sans précédent au cours du prochain été se rencontreront peu, selon toute prévision, dans le port de l'automne ou de l'hiver. Les échantillons de chaussures blanches compris dans les assortiments actuels destinés à l'automne et à l'hiver n'y figurent que comme note de style et n'aspirent qu'à provoquer des ordres minimes à joindre à ceux de la forte chaussure d'hiver.

LES ACCESSOIRES POUR CHAUSSURES BLANCHES

Personne ne saurait contester le fait que la prochaine saison marquera un délit de chaussures blanches sans précédent dans l'histoire du commerce de la chaussure.

Ayant ce fait à l'esprit, les détaillants ne devraient pas oublier, dans leur précipitation à conclure des ventes, d'offrir les accessoires nécessaires et importants que cette vogue entrainera derrière elle.

Le véritable moment pour effectuer des ventes d'accessoires de chaussures est quand les chaussures sont vendues et lorsque le commis a le client devant lui. C'est l'unique et meilleure occasion. Une vente d'accessoires perdue à cet instant là est probablement perdue pour toujours.

La nature délicate du cuir blanc ou du tissu blanc qui peut être aisément maculé même par le simple toucher, réclame un nettoyeur susceptible de conserver les chaussures en conditions présentables.

Tout détaillant de chaussures devra faire comprendre à ses commis qu'il doit s'efforcer à vendre un paquet de nettoyeur pour chaque paire de chaussures blanches qu'il vend.

Il n'est pas nécessaire de dire comment les commis devront s'y prendre pour suggérer au client l'idée d'acquérir les dits articles ayant trait à la chaussure vendue, c'est le propre du métier de vendeur; on devra cependant agir avec beaucoup de tact et prendre grand soin de ne pas avoir l'air d'importuner le client à vouloir le contraindre à acheter un nettoyeur ou tout autre article, il faut lui faire comprendre que c'est une nécessité pour lui de faire une telle emplette et non pas un superflu.

Une ligne de bonneterie blanche s'impose pour le port de la chaussure blanche, de même que les ornements de chaussures blanches de dessins variés, boutons blancs et même claques blanches. Ces dernières sont aussi nécessaires que n'importe quel autre article parce que par temps de pluie les caoutchoucs noirs ou jaunes ne sauraient convenir à la chaussures blanche et provoquerait un effet des plus disgracieux.

Il y a une belle occasion pour les marchands de chaussures de profiter de la grosse demande en chaussures blanches pour faire un important profit extra sur la vente d'accessoires de chaussures blanches.

La chance est trop appréciable pour qu'aucun marchand ne la néglige.

Et c'est à présent qu'il est bon de vous prémunir de ces articles avant le commencement de la demande, de façon à ce que vous soyez en mesure quand les clients se presseront en foule dans votre magasin pour acheter de la chaussure blanche, de leur fournir les accessoires *ad hoc*.

QUELQUES CHIFFRES SUR CE QUE DOIVENT ETRE NORMALEMENT LES BENEFICES BRUTS DANS UN MAGASIN DE CHAUSSURES

Sur chaussures de femmes, le bénéfice brut ordinaire devra être de	32 p. c. à 34 p. c.
Sur chaussures d'hommes, le bénéfice brut ordinaire devra être de	32 p. c. à 33 p. c.
Sur chaussures d'enfants, le bénéfice brut ordinaire devra être de	27 p. c. à 28 p. c.
Sur chaussures bon marché et vente de fin de saison	27 p. c. à 28 p. c.

Dans cet ordre d'idées prenons pour exemple la chaussure de femme:

Les chaussures de \$2.50 et \$3.00 devront donner un bénéfice brut de	29 p. c. à 31 p. c.
Les chaussures de \$3.50 devront donner un bénéfice brut de	30 p. c. à 33 p. c.
Les chaussures de \$4.00 devront donner un bénéfice brut de	32 p. c. à 37 p. c.
Les chaussures de \$4.50 devront donner un bénéfice brut de	33 p. c. à 38 p. c.
Les chaussures de \$5.00 devront donner un bénéfice brut de	34 p. c. à 40 p. c.

Ce qui revient à dire que:

Le prix des chaussures détaillées à \$2.50 devra être de .. .	\$1.75
Le prix des chaussures détaillées à \$3.00 devra être de .. .	\$2.10
Le prix des chaussures détaillées à \$3.50 devra être de .. .	\$2.30
Le prix des chaussures détaillées à \$4.00 devra être de .. .	\$2.65
Le prix des chaussures détaillées à \$4.50 devra être de .. .	\$2.90
Le prix des chaussures détaillées à \$5.00 devra être de .. .	\$3.15

UN BON PRINCIPE POUR LES MARCHANDS DE CHAUSSURES

Le mot "efficacité" est un de ceux que nous entendons répéter à tous moments à l'époque présente. Personne ne peut se dire avoir le monopole de ce que ce mot représente, mais presque tous les détaillants se sont efforcés de l'acquérir et nous avons toujours essayé de l'inculquer à nos lecteurs.

Considérons l'efficacité à un point de vue tout à fait personnel. Appliquée au magasin de chaussures, elle signifie que les chaussures ne doivent pas seulement être "vendues", mais "vendues à propos". Cela veut dire que le marchand ou le commis doit prendre le temps de considérer ce qui conviendra le mieux au pied du client, faire preuve d'un coup d'oeil expérimenté en donnant la grandeur appropriée et savoir essayer la chaussure. Quand une chaussure est judicieusement essayée, il y a beaucoup de chance pour qu'elle soit vendue et vendue à propos, c'est-à-dire sans qu'on risque d'être importuné par des retours ou par des plaines. Quand les chaussures sont essayées et vendues correctement, il est rare que le client ne soit pas satisfait de son achat.