

pieds est particulièrement nuisible au développement de l'enfant.

Il est heureux que, de nos jours, les chaussures d'enfants soient faites suivant de grandes lignes anatomiques, pour s'ajuster au pied naturel.

Des orthopédistes attribuent la déformation du cou-de-pied chez un si grand nombre d'adultes au fait qu'ils portent trop tard dans la vie les talons bas et plats de leur enfance. Cela est aussi nuisible que l'autre extrême qui consiste à passer subitement des talons bas aux talons hauts.

Ces spécialistes conseillent pour les enfants ayant une pointure de 10 à 12 une chaussure dont la partie inférieure se conforme exactement au dessous du pied. Le talon doit aussi être assez haut pour permettre une répartition égale du poids du corps sur le pied à partir du talon jusqu'à la naissance du grand orteil. Si le pied est toujours à plat, les ligaments du pied et du cou-de-pied ont une tendance à laisser la voûte s'affaisser, ce qui produit souvent un pied plat. Dans ce cas, les muscles du cou-de-pied sont portés à rouler vers l'intérieur.

On fait aujourd'hui des chaussures à bout et tige larges, le coin interne du talon s'étendant assez loin en avant pour que le poids du corps porte sur la partie interne du pied où sur un point où ce poids se fait le plus sentir. Si un support convenable, non nécessairement trop rigide est fourni dès le jeune âge à l'arcade du pied, permettant aux ligaments et aux muscles de remplir leurs fonctions naturelles, le pied aura une apparence forte, plus gracieuse, à mesure que l'enfant se développera.

On fait aussi des chaussures qui donnent un meilleur équilibre à l'enfant aux pas incertains.

De tout cela, il résulte évidemment que l'essayage des chaussures d'enfants a une importance capitale. Il est nécessaire que le vendeur étudie avec soin cette partie dans les magasins de chaussures et les magasins à rayons. Certains grands magasins sont connus pour avoir des vendeurs expérimentés dans l'essayage des chaussures d'enfants uniquement. Cette idée est profitable, car les parents prudents sont attirés vers de tels magasins: Ils savent que leurs enfants y seront bien soignés.

Dans les magasins plus petits, il devrait y avoir au moins un vendeur particulièrement au courant de cette partie de son travail. Outre les ventes des chaussures d'enfants, la présence des parents entraînera naturellement de nombreuses ventes de chaussures aux grandes personnes.

M. King C. Gillette, président de la Gillette Safety Razor Co. et M. John Joyce directeur de la même compagnie sont actuellement à Montréal où ils sont les hôtes de M. Arno Bittues, gérant de la Compagnie Canadienne du Gillette Safety Razor.

OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agence, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant" n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

575. — Manches de pelle. — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui indiquent les prix de leurs manches de pelle.

576. — Carton en pulpe de bois. — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui envoient des échantillons et les prix de leur carton en pulpe de bois.

577. — Carton-cuir. — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui envoient des échantillons et les prix de leur carton-cuir.

578. — Planches à laver en bois. — Une maison de Manchester désire correspondre avec des manufacturiers canadiens de planches à laver en bois.

579. — Planches en sapin jaune. — Une maison du Lancashire demande que des exportateurs canadiens lui indiquent les prix et les dimensions de leurs planches en sapin jaune.

580. — Pin rouge. — Une maison de Manchester demande que des exportateurs canadiens lui indiquent leurs prix du pin rouge de première qualité, c. i. f. Liverpool ou Manchester.

581. — Carton-paille. — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui envoient des échantillons et les prix de leur carton-paille.

582. — Rais en chêne. — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui indiquent les prix et les dimensions de leurs rais en chêne.

583. — Manches de pic et de pelle. — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui indiquent les prix et les dimensions de leurs manches de pic et de pelle.

584. — Manches de balai. — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui indiquent les prix de leurs manches de balai de toutes dimensions.

585. — Conserves de homard. — Une maison de Manchester désire correspondre avec des exportateurs canadiens de conserves de homard.

586. — Bureaux à cylindre (roll top). — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui envoient les prix et des catalogues de bureaux à cylindre.

587. — Planches à laver en bois. — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui envoient les prix et la description de leurs planches à laver en bois.

588. — Fromage. — Une maison de Manchester désire correspondre avec des exportateurs de fromage de l'île du Prince Edouard.

589. — Planches en sapin. — Une maison de Manchester demande que des manufacturiers canadiens lui indiquent les prix et les dimensions des planches en sapin de 3e et 4e qualité.

590. — Asbeste. — Une maison de Manchester demande que des exportateurs canadiens lui envoient des échantillons d'asbeste et leurs prix.

591. — Feutre Goudronné pour toitures. — Une maison de Manchester demande que des exportateurs canadiens lui envoient des échantillons et les prix de leur feutre goudronné pour toitures.

592. — Graphite de Ceylan. — Une maison d'Amsterdam désire entrer en relation avec des acheteurs de graphite de Ceylan.

593. — Peaux de chevreuil et d'élan. — Une maison d'Amsterdam ayant fait des arrangements spéciaux pour expédier de Ceylan et de Makassaror des peaux de chevreuil et d'élan, désire entrer en relation avec des tanneurs canadiens.

594. — Sulf. — Une maison d'Amsterdam désire entrer en relation avec des exportateurs canadiens de sulf.

595. — Bureaux. — Une maison du sud de l'Afrique faisant un commerce général, désire correspondre avec des manufacturiers et exportateurs canadiens de bureaux à cylindre (roll top) et à dessus plat. Elle demande des catalogues, des listes de prix et des feuilles d'escompte.

596. — Agent. — Une maison d'Angleterre demande un agent au Canada pour la coutellerie et articles plaqués par galvanoplastie.

597. — Agence à l'étranger. — Une maison des Bermudes désire représenter des exportateurs canadiens de morue, lard fumé, jambon, beurre, fromage, etc.

598. — Beurre et fromage. — Une maison d'agents à commission et de courtiers de Cape Town désire communiquer avec des exportateurs canadiens de beurre et de fromage.

599. — Farine de blé et farine d'avoine. — Une maison d'agent à commission et de courtiers de Cape Town désire communiquer avec des exportateurs de farine de blé et de farine d'avoine.

600. — Lait et crème condensés. — Une maison d'agents à commission et de courtiers de Cape Town désire correspondre avec des exportateurs canadiens de lait et de crème condensés.

601. — Conserves. — Une maison d'agents à commission et de courtiers de Cape Town désire correspondre avec des exportateurs canadiens de conserves de toute sorte.

602. — Saïndoux, lard fumé et jambon. — Une maison d'agents à commission et de courtiers de Cape Town désire correspondre avec des exportateurs canadiens de saïndoux, lard fumé et jambon.