



Procédez alors de la façon suivante: Les points 9, M et 2 forment la ligne du milieu du devant. De 9 à 27, 5½ pouces. Formez le bord du devant de 27 à 11 en passant par 10. De 9 à 28, même distance que de 9 à 27. De 9 à 4, même distance que de M à 10; de 2 à 29, même distance que de 2 à 11.

De 25 à 30, même distance que de 11 à 29. Tirez les lignes 28-4 et 29-30. Découpez cette partie du devant et tout en consultant la figure 2 ci-dessous, agissez comme suit: Ajoutez 2½ pouces au milieu du dos ainsi que de 1 à 2 et de 3 à 4. Placez le devant sur une feuille de papier, marquez la ligne de poitrine; séparez de 5 pouces les deux parties du devant de C à D, de H à J et de A à B.

La ligne J-H est en face du dernier bouton. Ajoutez alors à la ligne B-F, 2 pouce pour l'arrondir et ajoutez également 1½ pouce à la ligne E-AH. Quand le devant est coupé, la ligne F-BJ doit venir au-dessus de la ligne E-AH, et un pli creux est formé par la ligne JH.

L'INDICATION DES PRIX AUX DEVANTURES.

Pour les magasins ordinaires, il n'y a qu'une façon d'expliquer l'absence de prix aux devantures: c'est la peur du marchand de les faire connaître.

Craint-il donc que cela devienne un épouvantail? Pourquoi? C'est priver son magasin du principal élément de vente, de l'effet le plus efficace. Il y a certaines lignes qui ne réclament pas cette indication; au contraire, ce serait un piètre moyen pour attirer la clientèle. Ce sont les articles coûteux, tels que les vêtements riches, les fourrures somptueuses, etc. Il serait, par exemple, malencontreux d'indiquer le prix d'une robe de 150 ou 200 dollars; les amies de la personne qui en ferait l'acquisition sauraient toutes le coût de sa toilette.

Aussi bien, la haute classe considère le prix comme une chose secondaire, d'où l'inutilité dans les grands magasins de modes ou autres, de marquer les prix des articles exposés. Mais ces magasins ne sont pas la majorité.

Pour les articles ordinaires, le client, quelle que soit sa situation de fortune, est le plus souvent influencé par le prix; c'est le prix qui le décidera à acheter ou non. C'est plus particulièrement le cas pour les articles de ménage ou de cuisine; la femme d'intérieur qui est familiarisée avec ces objets, s'arrêtera à la devanture qui les expose et si le prix qui s'y trouve indiqué est avantageux, elle entrera dans le magasin pour acheter.

Si votre prix est régulier, pourquoi hésiter à le soumettre aux yeux des passants? Il est un fait certain, c'est que le commerçant qui expose ainsi ses prix, prouve par cela même qu'il n'a aucune crainte de la concurrence.

LA FEMME DU MARCHAND.

La femme du marchand doit être sa confidente, et celui qui dédaigne les conseils d'une bonne femme d'affaires, se prive volontairement d'une lumière.

On ne se doute pas combien est précieuse l'assistance d'une femme dans le commerce, et c'est le cas de rappeler le vieux dicton: "Deux têtes valent mieux qu'une." Qui donc plus que votre femme peut être intéressé à vous donner des conseils sur l'extension de votre magasin, sur les nouvelles lignes à vous adjoindre et les méthodes à adopter? Un tel appui ne saurait entraîner à la ruine, bien au contraire, il coopérera d'une façon certaine à l'édification du succès. Comment cela? De la façon suivante: Les femmes, de par leur rôle, connaissent plus particulièrement ce qui compose convenablement un intérieur, rien ne leur échappe, elles savent en régler justement les détails mieux que l'homme que sa fonction appelle la plupart du temps au dehors, et comme elles ont observé chez elles, mille indications dans la tenue et l'agencement de leur appartement, elles peuvent appliquer leur observation perspicace, au commerce de leur mari, en se tenant au courant de tout ce qui s'y passe. La femme du marchand doit se mêler aux relations de son mari et si elle a vraiment des capacités en affaires, elle y tiendra sa place et deviendra une force pour lui. Certaines ventes, certains marchés, d'une espèce plus délicate, ont souvent besoin du doigté léger d'une femme; elle donnera des indications, des avis aux commis, et ses conseils ne seront pas sans valeur. Dans les moments difficiles, son affectueuse sollicitude sera un précieux secours et déterminera les énergies nécessaires à la lutte. Par sa douceur elle déridera le front soucieux de son mari et saura lui donner du courage.

Bref, elle sera une véritable associée des bons et des mauvais jours, et par son influence modeste, contribuera au succès commun.