

Il semble qu'il n'y ait pas tant de trouble avec la production des chaussures de l'armée américaine, les exigences des autorités étant moindres pour la fabrication de la chaussure. Toute la difficulté semble résider dans le fait que les autorités militaires ont résolu de faire porter aux soldats canadiens les chaussures de l'armée anglaise. Comme question de fait, les chaussures militaires canadiennes ne sont pas encore parvenues en France. Les chaussures canadiennes sont portées seulement au Canada par les soldats canadiens et pendant l'entraînement en Angleterre. On les remplace aussitôt que les hommes sont envoyés en France par les chaussures "Kitchener".

Le Canada désirait anxieusement fournir les chaussures à nos soldats aussi bien que toutes les autres nécessités, mais il semble que quoique nous en payions le coût, nous n'avons rien à dire sur ce que nos hommes peuvent porter. Nous voulons bien gagner la guerre avec des chaussures militaires anglaises ou n'importe quelles chaussures qui aideront nos soldats à conserver la réputation qu'ils se sont acquise là-bas; bien que ceux qui sont restés au pays, commencent à trouver que ces modèles anglais désavantageux constituent un véritable fardeau.

Si le gouvernement désire réellement que nos manufactures entreprennent cette production il devra d'abord en reviser les spécifications et en venir à un prix qui leur assurera quelque bénéfice. Le prix stipulé de \$5.85 pour les chaussures pouvait tenir autrefois, mais pas maintenant que le cuir qui se vendait 40c du pied il y a quelque temps, coûte aujourd'hui de 46c à 50c.

M. Geo. Ashplant de London vient de terminer son voyage d'affaires à Montréal et Québec.

UN PEU DE SENS COMMUN DANS LA VENTE DES CHAUSSURES

Voici le conseil que donne un jeune commis pour vendre des chaussures d'hommes. Il dit: "D'abord je prends les mesures du pied du client et lui demande s'il désire une chaussure de toilette ou de travail. Quand je sais ce qu'il veut, je prends son point et lui dit: "Veuillez vous tenir debout quelques minutes et voyez si elles vous sont confortables. Nous voulons qu'elles vous ajustent bien le pied. Puis voyez un autre client et faites la même chose. Retournez au premier et demandez-lui: "Sont-elles absolument confortables?" Puis voyez un troisième client; donnez-lui une chaussure à examiner. Pendant ce temps, le premier sera prêt à vous payer de même que le second. Ensuite occupez-vous du No 3 et ainsi de suite."

"Je ne crois pas que cela puisse se faire avec les chaussures de femmes, mais avec les hommes, cela réussira. En adoptant cette méthode, j'ai vendu pour \$47,850.00 de chaussures en un an, ce qu'on m'assure être un record. Mais je n'ai pas essayé d'établir un record. J'aime mon commerce, et lorsque je vends des chaussures, je parle de chaussures, non de base-ball."

La Colonial Hide Co. opérant depuis plusieurs années dans l'est du Canada vient d'acheter le commerce de peaux et de laine de H. A. Perry, Peterborough, Ont.

E. J. Getty, bien connu dans le commerce comme l'un des fondateurs de la Getty & Scott Limited a pris charge de la production de la Woelfel Shoe Co., Kitchener, le 17 juin.

LE POLI A CHAUSSURES "NUGGET"



Adoucit et préserve le cuir.

Donne un luisant brillant et durable.

Rend les chaussures imperméables.

Vous procure un bon profit.

**THE NUGGET POLISH
CO., LIMITED,
TORONTO**