



travers et enfin, le fraiseur de talon a trop réduit l'emboitage. Un finissage savant a atténué ces défauts, que disons-nous ! les a même rendu invisibles pour un œil inexpérimenté. La chaussure est donc vendue en confiance et l'on est tout étonné, après quelques jours, de voir revenir le client furieux avec sa bottine ou son soulier éculé.

— Comment une chaussure que vous m'avez fait payer... tant ! être dans cet état après deux jours d'usage ! mais, c'est un vol manifeste.

Vous avez beau protester de votre bonne foi, dire que vous avez été trompé vous-même, affirmer que la chaussure est excellente et le vice imputable à des ouvriers peu consciencieux, rien n'y fait et la réponse la plus bénigne que l'on puisse s'attirer, c'est que *lorequ'on est marchand on doit connaître son métier et savoir distinguer les défauts.*

Mais il a cent fois raison ce client ! C'est vous, marchand de chaussures, qui auriez dû voir que l'emboitage n'était pas à la portée et que, la faiblesse du contrefort aidant, la chaussure était fatalement vouée à être éculée rapidement.

Et combien d'autres cas nous pourrions citer !

Mais quelque ampleur que nous entendions donner à cette étude, l'on n'attend pas de nous que nous passions en revue tous les défauts provoqués par une main-d'œuvre négligée, ou que nous fassions un court complet d'anatomie, de structure des formes, de tannerie et corroierie et enfin de fabrication. Ce programme compliqué nous mènerait trop loin et notre but n'est pas de faire acquiescer ces multiples connaissances, mais seulement de démontrer la nécessité de leur possession de la part de celui qui s'établit marchand.

Donc, les aptitudes techniques sont indispensables pour tenter avec succès le commerce de la chaussure. Si on ne les possède pas, il faut les acquérir par l'étude et un stage dans une maison de fabrication, d'abord, et de vente ensuite. Ouvrir un magasin d'emblée parce que l'on a quelques capitaux à faire fructifier, est une pure folie et certaines catastrophes ne sont imputables à d'autres causes qu'à l'absence de connaissances techniques de la part du chef de maison.

Mais, dira-t-on, pourquoi cet article dans un journal qui s'adresse à des gens déjà établis ? Dans ces conditions, le bien ou le mal sont faits et il n'y a pas à revenir sur les faits acquis ?

Cette observation a une apparence de vérité, mais combien de décaillants, depuis longtemps établis, ne sont-ils pas encore en butte avec des difficultés inexplicables ? Ne faut-il pas dessiller les yeux à ces malheureux qui ne savent encore à qui ni à quoi imputer leur insuccès ? Pour ceux-là nos écrits seront peut-être un trait de lumière et, dans ce cas, ils ne les trouveront pas inutiles.

Du Boot and Shoe Recorder, de Boston :

Le gouvernement autrichien a décidé sagement qu'il ne voulait pas entraver l'établissement, dans l'empire austro-hongrois, de magasins pour la vente de la chaussure américaine et ce, malgré une vive campagne de l'industrie de la chaussure autrichienne. C'est un triomphe pour le cordonnier yankee qui peut s'écrier comme le comte de Monte-Christo : Le monde est à moi !

Toujours modestes les Américains.

Doit-on employer des Femmes ou des Hommes dans les magasins de détail ?

LES MAGASINS AMÉRICAINS.—DEUX OPINIONS

Aux Etats-Unis il n'est guère d'usage d'employer des jeunes filles dans les magasins de chaussures. Dans quelques rares maisons, cependant, les rayons pour dames et enfants sont confiés à des personnes appartenant au sexe aimable. C'est là une innovation qui a ses partisans et ses adversaires.

Interrogé il y a quelques années à ce propos par un de nos confrères américains, un marchand, bien connu dans le monde du commerce, fit cette réponse qu'il est bon de rappeler : « Mon expérience personnelle me donne à penser que les jeunes filles ne manquent pas de mérites en tant que vendeuses. Elles sont lestes, attentives et s'entendent très bien à essayer les chaussures. Naturellement, elles ne savent rien des affaires, mais elles se mettent très vite au courant du magasin.

« Ceci n'est pas facile, d'ailleurs, de vendre des chaussures. Si l'on veut plaire au client, il faut tenir compte de la longueur, de la largeur, du prix, de la mode, du genre de cuir ou d'étoffe, toutes choses que beaucoup de gens sont à même de discuter.

« La vente est une chose qui a besoin d'être apprise, et cela exige du temps. Nous n'avons renvoyé aucun de nos vendeurs pour prendre des vendeuses ; celles-ci, nous les avons reçues parce que nous étions obligés d'augmenter notre personnel. Nous en avons accepté une d'abord ; puis ce chiffre s'est élevé petit à petit jusqu'à douze, que nous occupons actuellement. »

Quant aux employées, l'une d'elle s'exprima ainsi : « Je suis très contente de ma situation : j'aime mieux vendre des chaussures que des boîtes ; on est plutôt familiarisé avec la cordonnerie qu'avec la mercerie et, quand nous n'avons rien à faire, nous avons là des sièges commodes pour nous reposer.

« Il est rare que nous servions les messieurs ; cela n'arrive que par exception, en quelque sorte. Notre spécialité, c'est le rayon pour dames et enfants ; seulement, lorsque nous n'avons personne et qu'il y a au contraire, trop de besogne au rayon des messieurs, nous allons aider tout de même ; avec les messieurs, on a moins de mal qu'avec les dames, ils ne sont pas aussi capricieux et se décident plus vite. Aiment-ils à être servis par nous ? Je n'en sais rien, on ne m'en a jamais rien dit.

« Pour les dames, il y en a qui aiment avoir affaire à nous ; d'autres, non. J'ai remarqué que les dames âgées ou bien celles d'âge moyen disent souvent : « Je suis enchantée que vous me serviez ; je préfère être servie par vous que par les vendeurs. »

« Par exemple, c'est une autre histoire avec les jeunes élégantes. Elles ont leur idée fixe et elles essayent beaucoup de chaussures avant de trouver celle qui leur convient. Elles assurent qu'il n'y a qu'un homme qui puisse essayer des chaussures, les entrer, les retirer ; sans doute parce qu'ils sont plus forts que nous ! Je ne vois pas quel autre avantage ils peuvent présenter.

MM. J. & T. Bell viennent de mettre sur le marché plusieurs nouvelles lignes de chaussures pour dames et messieurs à des prix populaires. Ces lignes comprennent des chaussures à lacets en cuir patent et encastré, ainsi qu'une très grande variété d'Oxfords pour dames en cuir patent.