

LE MAGASIN DE CHAUSSURES

L'ART DE FAIRE DES ÉTALAGES

Il est si vrai que nous considérons la manière de faire l'étalage comme devant avoir une influence sur la vente, que nous payons davantage l'employé qui possède, pour ce faire, des aptitudes spéciales.

Nous n'en sommes plus au temps où on pouvait nier l'importance de l'empaquetage soigné, qui est destiné à donner plus de valeur à l'objet, par l'intérêt dont on semble l'avoir entouré; l'étalage artistique est tout aussi nécessaire.

L'arrangement raisonné et original des marchandises, le choix des couleurs qui les font valoir, la combinaison des étoffes environnantes, la disposition même d'objets spéciaux: rubans, fleurs, bronzes, la répétition de la lumière et des ombres, et jusqu'à l'exécution de figures géométriques ou autres: tours, phares, échelles, etc., tout doit être étudié et observé par le détaillant dans notre profession.

L'acheteur habituel de la maison se laissera plus facilement tenter, si d'un seul coup d'œil, du dehors, comme du dedans, il peut choisir ce qu'il désire, et l'attention du passant, attirée sur la maison, donnera lieu tout au moins à une publicité parlée dont l'influence se fera bientôt sentir sur les affaires.

Certes, nous n'irons pas jusqu'à conseiller l'emploi des tableaux mécaniques, des négres à musique si en faveur de nos jours; il ne faut pas tomber dans l'excentricité; mais alors, on doit se montrer assez habile cependant, pour obtenir, avec finesse et goût, le même résultat désiré, qui est partout de faire de bonnes affaires.

Les meilleurs marchands de chaussures des États-Unis ne rougissent pas de mettre, à leur devanture, une belle annonce disant en substance, qu'on doit entrer et examiner leurs chaussures, même sans intention de commander ou d'acheter.

Enfin, partout, il est recommandé de marquer les chaussures en chiffres connus, et d'apporter la plus grande loyauté dans les transactions.

Il ne faut pas voir seulement dans une affaire, le bénéfice qu'on fait, mais la possibilité de gagner la confiance d'un client qui s'attachera un jour à la maison, quoi qu'il arrive, s'il a été bien servi et s'il est sûr de n'être pas trompé.

En résumé, voici une maxime qui doit être la règle de conduite de tout bon détaillant:

Change ta vitrine toutes les semaines, afin de montrer une succession de marchandises diverses qui attireront l'attention continuelle du public. Si tu fais toujours la même chose, les gens passeront bientôt sans te regarder.

Les Femmes-Cordonniers en Allemagne

En plus de l'invasion américaine, les cordonniers allemands doivent maintenant faire face à l'invasion féminine. Une enquête faite par les autorités industrielles a fait savoir que beaucoup de *savatières* font ce métier pour vivre ou recommander les chaussures de leur famille, comme elles recommandent le linge et les vêtements.

L'enquête a aussi fait découvrir que l'on a créé des écoles où l'on enseigne la cordonnerie aux femmes et

aux jeunes filles, et l'on trouve ces ouvrières aussi bonnes pour le ressemelage et autres réparations que les hommes.

Beaucoup sont ouvrières dans les ateliers de réparation. Peu ont ouvert des magasins à leurs risques et périls.

L'un des fonctionnaires de *Berlin shoemaker's Guild*, dit: "Il existe beaucoup de fabriques qui emploient des femmes pour le travail à la machine, mais c'est une nouveauté de voir des femmes porter le tablier de savatier."

"Beaucoup de jeunes filles suivent les cours des écoles de cordonnerie afin d'apprendre à réparer les chaussures de la famille comme elles réparaient jusqu'ici les vêtements. Par suite de la détresse générale qui sévit sur l'Allemagne, des milliers de familles allemandes trouvent une économie sérieuse à faire ressembler et réparer leurs chaussures et celles de leurs nombreux enfants, par leurs membres appartenant au sexe faible."

La Beaver Rubber Clothing Co. Ltd. dispose encore de quelques lignes de jobs dans les imperméables. A ceux de ses clients qui désirent profiter d'une bonne occasion, elle enverra des échantillons.

La Strathcona Rubber Co. donne avis aux commerçants qu'elle est en mesure de caoutchouter et d'imperméabiliser toutes les marchandises qui lui seront confiées à des prix très modérés.

LES VÊTEMENTS IMPERMEABLES

L'industrie du vêtement imperméable n'est pas bien ancienne au Canada. Avant 1889, tous les vêtements imperméables vendus au Canada étaient importés et naturellement, il ne s'y faisait, à cette époque, aucun tissu caoutchouté.

Le premier qui ait introduit ce genre d'industrie au Canada, est M. E. L. Rosenthal, actuellement président et gérant général de la Strathcona Rubber Co. Limited. Il fit son apprentissage industriel en Angleterre où il devint plus tard le gérant d'une importante manufacture. En 1889, il vint au Canada et comprit immédiatement quel vaste champ s'offrait à lui dans ce genre d'industrie encore inexploité dans ce pays.

On ne prêtait alors aucune attention aux genres de vêtements caoutchoutés, et, comme beaucoup peuvent se le rappeler, ces vêtements durcissaient ou se décomposaient rapidement.

Peu après son arrivée, M. Rosenthal prenait des intérêts dans la Montreal Rubber Co.; en 1890, se fonda la Canadian Rubber Co. dont il devint gérant pour le département des vêtements caoutchoutés. C'est alors que commença au Canada la fabrication du tissu caoutchouté. Au bout de peu de temps on s'assura que l'article canadien était supérieur à l'article importé et qu'il se conservait sous tous les climats; de plus, l'expérience a démontré qu'il restait souple bien des années après sa fabrication. Depuis les procédés de fabrication ont été perfectionnés, comme aussi la confection des vêtements caoutchoutés.

M. Rosenthal quitta en 1896 la Canadian Rubber Co. et fonda la Beaver Rubber Clothing Co. En avril de l'année dernière il disposa de cette manufacture pour organiser la Strathcona Rubber Co. Ltd, dont, comme nous l'avons dit, il est le président et le gérant général; il s'est adjoint un Canadien français M. A. M. Jones qui agit en qualité de secrétaire-trésorier et M. J. Rosenthal directeur.

Tous deux sont des experts. M. Jones était autrefois à la National Rubber Co.

La Strathcona Rubber Co. est située Avenue Papineau, à Montréal, elle occupe un vaste emplacement et possède la machinerie la plus perfectionnée. On y imperméabilise les tissus et on y confectionne les vêtements. La "Strathcona" est la première compagnie qui ait adopté le système complet de la fabrication entière et complète du vêtement imperméable, depuis le caoutchoutage du tissu jusqu'à l'achèvement entier du vêtement prêt à être porté. Appravant l'un faisait le tissu imperméable et l'autre le vêtement. C'est le moment de dire que la Strathcona Rubber Co. accepte tous les ordres des fabricants de vêtements imperméables et des maisons de marchandises sèches pour l'imperméabilisation de leurs tissus.