



## LE DEPARTEMENT DES CHAPEAUX

Un département de chapeaux où règne l'activité peut se faire gloire d'autre chose que des profits qu'il fait. Sa bonne réputation attirera au magasin beaucoup de personnes dont la clientèle est désirable et si vous pouvez satisfaire une femme sous le rapport des chapeaux, certainement vous pourrez la satisfaire pour tout autre article. On sait qu'un département moderne de chapeaux a maintenu la popularité d'un magasin pendant beaucoup de saisons où les affaires étaient inactives.

La vente des chapeaux rapporte 100 p. c. de profit. Ce profit semble très fort, mais il est bien vite dissipé en salaires élevés et en d'autres dépenses. Un stock de chapeaux devrait être renouvelé huit ou dix fois par an.

Il est assez difficile de dire quel pourcentage net de profit devrait rapporter un département de modes. Cela dépend de l'étendue du stock, de la catégorie de la clientèle, de la ville où le magasin est établi, etc., à tel point, que le profit sur lequel on peut se baser dans une certaine ville, peut être trop élevé ou trop bas dans une autre. Si le stock déclaré par l'inventaire est trop grand à la fin de la saison, le profit constaté est réellement un faux profit, car un stock de chapeaux reporté sur la saison suivante est une marchandise sur laquelle il est difficile de réaliser un bénéfice. On peut dire en toute sûreté qu'un profit net de 8 p. c. devrait être réalisé dans un département ordinaire des chapeaux.

Trop souvent, on estime au-dessous de sa valeur l'importance des accessoires du département des chapeaux. Parfois, on se figure que des chapeaux peuvent être vendus comme de la bonneterie, rien que sur leurs mérites, et on juge que le demande faite par le chef de département pour avoir un nouveau tapis n'a pas le sens commun. Dans les grands magasins, le département des chapeaux occupe le second ou le troisième étage, mais les plus grands et les meilleurs de ces magasins jugent souvent convenable de placer au premier étage les chapeaux ready-to-wear, là où la foule qui passe ne peut pas manquer d'apprécier leur valeur.

La clientèle la plus élégante achète ses chapeaux dans de petits salons parfaitement fermés par des rideaux, et là où il n'y a pas de salons spéciaux pour cela, on arrange des paravents dont la nuance s'allie avec la teinte générale des accessoires, de manière à ce que la cliente soit hors de vue de toute personne qui

## TISSUS ET NOUVEAUTES

entre dans le département; de cette façon, la voisine d'à côté ne peut pas voir et raconter l'achat fait avant que ce dernier ne soit rendu à la maison. De bons miroirs sont aussi très nécessaires. Les tentures, les murs et les draperies doivent avoir des teintes qui s'harmonisent de façon à former un fond qui fasse ressortir les chapeaux.

Le vert est la couleur qui est généralement employée, car c'est une couleur complémentaire avec laquelle toutes les

vendeuses compétentes qui, à leur tour, demandent de bons salaires et les ouvrières des ateliers sont aussi payées à de bons prix. C'est à l'acheteuse que le marchand demande la solution satisfaisante de ce problème.

Il y a peu de positions dans un magasin de détail qui exigent de si nombreuses et si différentes qualifications que celle d'acheteuse pour le département des chapeaux. Trois de ces qualifications au moins sont absolument nécessaires:



Vesta Tilley

Le "Vesta Tilley," dernier genre de New-York. Garni coquettement du nouveau ruban Taffetas rayé, allée à la mode placée élégamment de côté. Noir et combinaison quelconque de couleurs. Offert par The D. McCall Company, Limited.

autres s'allient. Il faut éviter des papiers de tenture de fantaisie et des tapis de nombreuses couleurs. Des vitrines font voir les chapeaux avec avantage et, en outre, les conservent et il devrait y en avoir en aussi grand nombre que possible.

Le département des chapeaux est par nécessité un département dispendieux. Il doit être bien situé, ce qui indique un loyer dispendieux. La saison de la vente des chapeaux est courte et les modes sont changeantes. Ce département exige

aptitude aux affaires, goût et tact. La première de ces qualités est la plus importante, sans elle, les deux autres, si développées qu'elles soient, ne peuvent donner aucun succès financier au département. L'acheteuse du département des chapeaux peut être aussi le chef du département de la garniture des chapeaux ou ne pas l'être; ordinairement, elle ne l'est pas, car la direction d'un département ayant certaines prétentions, demande trop de temps pour lui permettre de passer la moindre partie de son temps