

PROPOS SUR LE COMMERCE DES CHAUSSURES ET DU CUIR REVEILLEZ-VOUS, MONSIEUR LE DETAILLANT!

Points intéressant les manufacturiers et les vendeurs de chaussures. — Le présent et l'avenir du commerce des chaussures. — Pas de changement dans les matériaux ou styles pour la saison du printemps, mais les prix augmenteront.

Les manufacturiers ont été si occupés avec leurs échantillons qu'ils n'ont pas prêté beaucoup d'intérêt aux conditions du marché en dépit des situations extraordinaires qui prévalent dans quelques lignes du cuir. Il semble qu'on se soit contenté d'une politique d'attente, et, en dehors de quelques grandes maisons qui se sont tranquillement préparées pour l'avenir, on se contente d'attendre les développements. Quelques gros achats de cuirs légers et de semelles ont été faits durant les 30 derniers jours. On remarque une augmentation générale. L'intérêt se concentre surtout, sur les cuirs légers et d'assez bonnes ventes ont été faites avec des augmentations qui influenceront sur le coût des chaussures. De fait, tous les cuirs légers se ressentent des efforts d'une forte demande et de la production limitée des manufactures.

Pas de changements dans les styles de chaussures

La question de suivre les Etats-Unis dans la politique des modifications de l'usage des matériaux et styles pour la prochaine saison a été pratiquement abandonnée pour le présent. Plusieurs manufacturiers avaient déjà préparé leurs échantillons et, pris des ordres en quantité considérable et d'autres avaient choisi leurs modèles et leurs matériaux pour le printemps. C'était le sentiment général qu'une intervention quelconque pour le présent dans les plans des manufacturiers de chaussures et des tanneurs serait préjudiciable à toutes les branches de ce commerce. Il est hors de doute qu'avant une nouvelle saison, les conditions seront plus stables ou le commerce sera en meilleure position pour co-opérer avec le gouvernement.

Diminution naturelle. — La tendance générale dans les échantillons se manifeste vers une diminution. Comme question de fait, les manufacturiers ont à faire face à une telle rareté de main-d'œuvre experte, qu'ils ne s'attendent pas à atteindre 60 pour cent de leur production normale. C'est avec la plus grande difficulté que dans quelques lignes on se procure les ouvriers nécessaires à la moitié des besoins ordinaires de la manufacture. La seule porte de sortie est la diminution des lignes et la plupart des manufacturiers ont adopté cette ligne de conduite avec des résultats satisfaisants.

Styles du printemps. — Il était admis que la chaussure blanche ou grise avec combinaisons de brun et autres nuances correspondantes serait très populaire. La discussion a cependant préparé tout le monde à une modification de quelques-uns des modèles extrêmes et cette tendance se rencontrera dans les styles du printemps. Les souliers Oxfords en cuir verni sont très en évidence. Les échantillons démontrent tous l'évidence de la nécessité d'éliminer les extravagances de matériel.

D'après le Bureau des Industries de Guerre, le noir et brun ou tan seront les couleurs idéales pour les empeignes de cuir que les manufacturiers de chaussures couperont après le 1er octobre 1918.

Les écoles vont ouvrir bientôt. — Etes-vous prêt pour cet événement? — Que cette occasion ne vous trouve pas endormi.

Nous ne voulons pas dire par ce titre que les marchands-détaillants de chaussures au Canada sont profondément endormis, mais quelque fois une simple suggestion est très profitable à un homme quelque peu négligent.

Notre idée en écrivant cet article est de bien faire comprendre aux marchands qu'ils devraient toujours prendre avantage des situations et en voici une grande: l'ouverture des écoles. Cela veut dire qu'un grand nombre de chaussures seront achetées pour cet événement important. Il ne s'ensuit pas que cette vente spéciale de chaussures l'enfants pour l'ouverture des écoles doit être une vente à prix réduits.

Voici plutôt l'importance de cet événement: les écoles ouvrent et il faut des chaussures aux enfants pour aller à l'école et dans ce grand pays qu'est le Canada, il y aura des millions d'enfants qui auront besoin de chaussures. Voici le fait dont le détaillant de chaussures devrait prendre avantage.

D'abord, choisissez les chaussures d'école dont vous avez l'intention d'activer la vente. Il est toujours bon d'avoir quelque marque spéciale pour garçons et fillettes de 10 à 12 ans. Si vous n'avez pas une chaussure spéciale, achetez une bonne ligne et faites-en votre Chaussure Spéciale pour l'Ecole à \$3.00 ou à \$2.50. Concentrez vos efforts sur cette chaussure particulière, car cela définit mieux votre annonce que par des généralités.

Une fois votre choix fait, augmentez votre espace d'annonce et décrivez minutieusement cette chaussure particulière. Dites comment elle est faite, la qualité du cuir, etc.... Insistez sur le fait qu'elle est bien faite et forte pour les garçons d'école, qui connaissent l'art de passer à travers une paire de chaussures en peu de temps.

Vos vitrines peuvent être utilisées avec avantage. Mettez-y une pancarte avec un étalage ordinaire, par exemple.

Les écoles vont ouvrir. Vos enfants ont-ils leurs Chaussures?

Ceci est tout simplement pour attirer l'attention. Laissez-la quelques jours, puis faites une vitrine de chaussures d'école en mettant bien en évidence votre ligne spéciale. Faites une autre pancarte sur laquelle on lira:

Les écoles vont ouvrir. Vos enfants ont-ils leurs chaussures? Nous pouvons les chauffer de façon appropriée à cet événement de l'ouverture des classes.

Que votre vitrine donne réellement l'idée de l'école. Tâchez d'emprunter un mannequin — figure de jeune garçon — et mettez-lui un sac d'école sur le dos; cela ajoutera beaucoup d'effet à votre étalage.

S'il vous est impossible d'avoir une figurine, mettez quelques livres, boîtes à crayons, ardoises, etc.... dans votre vitrine, cela suggèrera l'école. Ne mettez pas trop de chaussures dans votre vitrine. Quelques pai-