izan, l'un des malheureusement célèbres croiseurs de Port-Arthur, était pourvu d'un convoyeur Lidgerwood-Miller, système américain reconnu comme l'un des plus pratiques. Les treuils de cet ensemble comportent des moteurs électriques, l'arbre de l'induit étant monté sur l'axe du treuil. La vitesse de déroulement varie de 1200 pieds par minute à pleine charge, à 2000 pieds à demi-charge. Le premier navire de guerre qui a été pourvu de convoyeurs électriques est l'*Illinois* de la marine des Etats-Unis d'Amérique. Parmi les navires qui ont réalisé les expériences les plus concluantes on peut citer le *Trafalgar*, croiseur anglais, qui, à plusieurs reprises, par mer assez lourde et une forte brise, réussit à embarquer son charbon à raison de 40 t à l'heure; le *Trafalgar* remorquait le charbonnier à une vitesse de 11 nœuds.

Si tous les navires de guerre d'une flotte étaient munis de convoyeurs électriques semblables, la question de ravitaillement en charbon pendant une guerre navale se trouverait pour ainsi dire résolue, puisque le rayon d'action des unités de cette flotte ne dépendrait plus de stations fixes. Reste l'état de la mer qui peut s'opposer à cette manœuvre. Or, il résulte d'une enquête faite par l'inspecteur des bateaux-phares des Etats-Unis, d'après le livre de bord du feu flottant de Sandy Hook, que pendant 317 jours au moins sur 365 l'embarquement de charbon peut être effectué sans aucune difficulté à la mer par des transbordeurs aériens.

COMMERCE DE CHAUSSURES

La vente des Accessoires

Un marchand de chaussures donne, dans le "Shoe Retailer" de Boston, les conseils suivants à ses confrères. Nous en empruntons la traduction au "Monteur de la Cordonnerie" de Paris:

Au cours d'un voyage récent dans l'Est, je visitai un grand nombre de magasins de chaussures dans le but de trouver des idées pour l'exploitation de mon propre commerce de chaussures; j'en visitai à New-York City, Albany, Rochester, Buffalo et plusieurs autres villes. Mes recherches m'ont amené à faire chez moi un certain nombre d'améliorations.

Une chose surtout me paya de mon temps et de mes peines, cette chose est une meilleure méthode de vente d'accessoires.

Je puis maintenant affirmer que les accessoires constituent pour un magasin de chaussures une branche très importante, et que pendant l'année qui débute je pourrai payer mon loyer rien qu'avec le bénéfice effectué sur la vente des accessoires. Si quelqu'un m'avait dit il y a six mois, qu'une chose pareil-

T. PREFONTAINE & CIE, Ltee
BOIS DE SCIAGE ET DE CHARPENTE
 Bois Frano préparé pour planchers
 Concave, percé et coupé, prêt à poser
Bureau: Angle des rues Napoleon et Tracey
Cours a bois: Le long du Canal Lachine
 Des deux côtés
STE-CUNEGONDE
 Spécialité: Bois préparé de toutes manières et passé à la chaudière sur demande. Pin, Epinette et Bois Franc, Clapboard et Bardeaux, Poteaux, Piquets - Cotonnier, Chêne, Merisier, Krable.
 Tel. Bell Main 3951 Tel. M. 1381

JOHN M. POWER
 Marchand de Bois en Gros
209, Rue des Commissaires
MONTREAL.
 BOIS DE SCIAGE,
 BOIS DE CHARPENTE,
 BOIS FRANC,
 Assortiment Général.
 Demandez nos Prix. Tél. Bell Main 399.

TEL. BELL EST 244. TEL. DES MARCHANDS 244.
LYMBURNER & MATHEWS
Ingenieurs et Machinistes
 FABRICANTS D'EMPORTE - PIECES
 Mouleurs, Finisseurs enculvre et Plaqueurs
 1957 et 1959 Rue Ste-Catherine
MONTREAL

Pas de Commande trop forte pour notre capacité de production. . .
Pas de Commande trop petite pour recevoir notre meilleure attention.
Fabriqués au Canada
 Foundry Facings, Plombagine de Ceylan et Fournitures de Fonderie. . . .
 Nous avons tout ce qui s'emploie dans une fonderie et lorsque vous serez à la veille d'acheter, écrivez à
THE
Hamilton Facing Mill Co.,
 LIMITED.
HAMILTON, Ont.

le était possible, j'aurais carrément répondu qu'il était fou. Mais je confesse que je connaissais peu de chose, avant mon voyage, au sujet de la question des accessoires.

Pour commencer, je puis dire que depuis que je suis dans les affaires de la chaussure, j'ai vendu des lacets et des crèmes, c'était là tout mon stock d'accessoires. Je faisais cadeau des lacets, n'ayant jamais pensé qu'il était possible de les vendre; quant aux crèmes, je les donnais également lorsqu'on m'achetait des chaussures et je les vendais lorsqu'un client me demandait si je tenais cet article; je les cachais, car je pensais que si je les exposais à la vue, trop de clients m'auraient demandé ce cadeau.

Aussi fus-je grandement surpris de découvrir que tant de magasins de l'Est se faisaient une spécialité de la vente des accessoires, non seulement des lacets en soie et des crèmes, mais toutes sortes de choses, toutes très utiles, mais que j'ignorais complètement auparavant.

Dans beaucoup de magasins, je trouvais une jolie boîte d'accessoires qui frappait la vue du client lorsqu'il ouvrait la porte. Dans l'un des premiers magasins que je visitai, un commis me dit que chaque client entrant dans le magasin pour acheter des chaussures demandait des renseignements sur les accessoires avant de partir.

Nous n'avons qu'à vendre des accessoires, me dit-il, à mon profond étonnement; si nous ne réussissons pas à les vendre, nous sommes remerciés. Ce magasin doit payer son loyer, sa lumière et son chauffage avec les gains réalisés sur les accessoires. Il en résulte que nous vendons plusieurs douzaines d'embauchoirs par semaine et l'on fait sur cet article un bénéfice de 50 pour cent. Il est probable que nous vendons plus de crèmes que tout autre magasin dans la ville. Pourquoi? Simplement parce que nous y sommes contraints. Nous en montrons à tous les clients et nous leur en vantons les mérites. Il est très facile de vendre une boîte de crème à tout acheteur de chaussures. Nous lui dirons, ce qui est vrai, que pour conserver ses chaussures en excellente condition, nous avons un produit spécialement préparé dans ce but, qui, en l'employant deux fois par semaine, maintiendra sa chaussure en bonne forme et la fera durer plus longtemps. Cette conversation enlève presque toujours une vente.

Lorsque nous montrons une paire de chaussures à un client, nous glissons un embauchoir dans ses vieilles chaussures pour lui montrer comment l'embauchoir maintient bien la chaussure en forme en la remplissant telle qu'elle est lorsqu'elle se trouve sur le pied. Comme une paire d'embauchoirs ne coûte