

l'eau jusqu'au haut en ayant soin toutefois de ne pas laisser pénétrer l'eau dans le caoutchouc. Une petite carte placée au-dessus du vase, expliquant que ces marchandises sont "impermeables", complètera l'étalage. Placez cet étalage dans le centre de la vitrine. Si vous avez un vase assez grand placez-y deux ou trois poissons dorés. Vous stimulerez ainsi l'intérêt.

Étalez maintenant les diverses sortes de caoutchoucs que vous avez en main. Il y a une grande nombre de magasins dans les grandes villes qui ne vendent qu'une certaine sorte de marchandise. Ils ne vendront, par exemple, que des chaussures d'hommes. D'autres feront une spécialité de chaussures pour dames et d'autres ne vendront que des chaussures pour hommes et femmes. Mais la très grande majorité des magasins dans les petites villes et les villages et un bon nombre dans les grandes villes vendent toutes sortes de chaussures pour accommoder tous les gens. Ils ont tous l'intention de servir tout le monde. On trouvera dans ces établissements des bottes de caoutchouc et des lourds pardessus. Les bottes les plus lourdes peuvent être étalées et les autres caoutchoucs, jusqu'aux modes les plus fines et les plus élégantes pour dames et pour enfants peuvent être disséminées entre les chaussures plus lourdes. Une vitrine arrangée de cette façon sera très attrayante. Cet étalage pourra étonner le marchand de chaussures lui-même qui ne se rendait pas compte qu'il avait autant de sortes de caoutchoucs en magasin. Cet étalage sera plus frappant s'il est réuni dans un même endroit, la vitrine. Conjointement avec l'étalage dans cette vitrine, on pourra vendre une sorte de caoutchouc à un prix spécial pour attirer la clientèle. Dans ce but, retrancher un tiers de profit sur cet article. Vous créerez une bonne impression par vos prix en vous servant de cette méthode.

Cette suggestion se rapporte à tout étalage de caoutchoucs dans les vitrines. Les articles en cuir ne devraient pas paraître dans cet étalage. Il sera sage d'étaler dans les vitrines aux chaussures quelques paires de claques, simplement pour rappeler aux clients que c'est la saison des claques. Les claques les plus fines peuvent être exposées avec les chaussures les plus élégantes et dans les vitrines où sont exposées les chaussures en général, il sera à propos de placer quelques paires de claques et de bottes en caoutchoucs.

A propos de caoutchoucs.

La plupart des stocks de caoutchoucs sont entre les mains de commerçants qui ne cherchent maintenant que l'occasion de les mettre aux pieds de leurs clients. Jusqu'ici l'occasion n'a pas été bonne. Il n'y a pas eu de neige et très peu de temps froid, excepté dans l'Ouest où, heureusement, il y a eu un peu plus d'activité dans le commerce de toutes sortes de chaussures depuis une couple de semaines. Les manufacturiers prétendent que jusqu'ici la saison pour les articles de sport n'a pas été aussi bonne que la dernière. Apparemment, la tendance générale de différer les achats s'est aussi fait sentir dans le commerce des caoutchoucs. Sans doute, la hausse dans les prix des caoutchoucs a eu quelque chose à faire dans la diminution

des ventes et les commerçants ne peuvent comprendre comment il se fait que le prix des caoutchoucs a augmenté, alors que le prix des chaussures a une tendance vers la baisse. Les manufacturiers ici disent qu'ils n'ont avancé les prix que de la moitié du pourcentage représenté dans la nouvelle liste américaine et ils sont unanimes à dire qu'ils ne font pas autant de profit qu'à la dernière saison. Ils prétendent que le marché au caoutchouc ne permet aucune baisse.

Le marché du caoutchouc brut.

Le marché au caoutchouc brut continue à fléchir et dernièrement il a atteint 20 sous la livre. C'est moins de la moitié du prix qu'il était il y a un an et un quart du prix qu'il se vendait il y a quatre ans. Les producteurs de caoutchouc se sont alarmés, spécialement ceux qui s'approvisionnent dans l'Amérique du Sud et dans l'Afrique et qui prévoient la possibilité de l'extinction de leur commerce à cause du peu de profit qu'il rapporte. Les producteurs de caoutchouc se sont réunis à la Haye en Hollande, la semaine dernière et ont décidé de réduire la production de 25 p.c. Les statistiques montrent que l'approvisionnement est de vingt-cinq pour cent plus élevé que la demande possible pendant les douze prochains mois. La diminution dans le commerce d'automobile et la cessation des activités de guerre seraient responsables de ce surplus de caoutchouc.

LE MARCHAND DOIT-IL ACCEPTER SA PERTE MAINTENANT?

Opinions obtenues dans des entrevues avec plus de vingt tanneurs de l'Est et des manufacturiers.
Correspondance spéciale de Québec.

Les tanneurs et les manufacturiers de chaussures en sont à peu près rendus à l'extrême limite de la baisse sur le marché et n'ont pas réussi à stimuler le commerce de la chaussure. Les représentants de cette branche de commerce en sont venus à la conclusion unanime que le marchand détaillant doit faire quelque sacrifice pour son propre salut et le faire promptement.

Se rendant compte de cette situation, un représentant du "Prix Courant" a interrogé un certain nombre de tanneurs et de manufacturiers à ce sujet et il donne ci-dessous quelques opinions.

Comme la réaction doit se produire inévitablement, dit un des messieurs interviewés, le public en général est devenu rassasié de ce qu'on a admis être des prix élevés et refuse d'acheter de nouvelles marchandises. Cette condition se trouve dans presque toutes les branches de l'industrie—meubles, vêtements, modes de toutes sortes, provisions et même automobiles.