

De 34 à F, il y a la largeur du col désirée plus $\frac{1}{4}$ pouce supplémentaire pour la mise en forme; de 23 à 24 y a la même chose. Formez la partie d'arrière du col.

La partie avant du col.

De V à 27, il y a $1\frac{1}{4}$ pouce; tracez la ligne du faux-pli de 27 en descendant; faites le faux-pli du revers sur cette ligne jusqu'à ce que le bord supérieur du revers touche au point 5.

Montez de 26 à 27, de $1\frac{1}{4}$ pouce et formez le col comme de 26 par 29 à 5.

De 27 à 33, il y a la même distance que de 23 à 24 sur l'arrière. Formez le bord de devant du col.

Après que les deux parties du col ont été coupées, assemblez-les couture à couture et reformez le cercle.

o

STATISTIQUE DES VENTES MANQUÉES

Fiches indiquant les motifs des méventes.

Un négociant de chaussures au détail s'ingénia pour remédier aux ventes manquées et il y parvint en adoptant la méthode que voici: Il remit à chaque vendeur des fiches imprimées qui devaient être rendues au bureau chaque jour à la fin de la soirée. Sur ces fiches, il y avait une case où, en cas de vente manquée, le motif de mévente devait être indiqué. Comme contrôle, toutes les personnes entrant dans le magasin étaient notées avec un signe spécial selon qu'elles avaient ou non acheté. Par exemple, si 200 personnes étaient entrées et que 150 d'entre elles avaient acheté, on devrait trouver au bureau 150 fiches de vente et 50 fiches donnant les raisons des méventes. Une étude approfondie de cette statistique fit ressortir qu'un détaillant qui avait plus de 10 0/0 de ventes manquées, était en dangereuse posture.

Les fiches ont révélé l'insuffisance des stocks de pointures.

L'examen des causes de méventes révéla que, le plus souvent, on manquait des ventes par l'insuffisance du stock de pointures.

Notre détaillant réduisit le stock des pointures dont il avait un trop grand nombre et remploya le produit des ventes à l'achat des pointures qui manquaient. De cette façon, cet inconvénient fut amoindri dans une notable proportion.

Il remarqua que cet examen devait être recommencé tous les six mois, car malgré le plus grand soin qu'il put prendre, il y avait toujours de l'excédent de stock qui s'amassait.

Maladresses de vendeurs.

Un autre motif important de ventes manquées était la maladie des vendeurs. Dans ce cas, le motif indiqué par le vendeur était: "Le client est seulement venu voir", mais c'était clair comme le jour, car n'importe quel commerçant sait que la personne venue *seulement* pour voir

est celle qui constitue logiquement l'acheteur. Il est vrai que des personnes venues pour voir, peuvent ne pas acheter aujourd'hui ni demain, mais enfin elles pourront acheter, et chaque jour on vend à des gens qui, la veille et l'avant-veille, n'avaient fait qu'entrer jeter un coup d'oeil.

Dans ces cas, notre détaillant faisait un petit cours de vente pratique à ses vendeurs et les résultats étaient extrêmement appréciables.

Une autre source de ventes manquées était l'offre faite aux clients de qualités ne correspondant pas à leurs desiderata. Souvent un vendeur offrait des articles trop chers pour la bourse de l'acheteur ou trop bon marché. Si le vendeur essaie d'abord un article trop cher, il lui est difficile ensuite de réussir en proposant un article moindre.

(Le magasin de chaussures)

o

LA CONFERENCE INTERNATIONALE DE BRUXELLES

Les questions relatives à la protection et au libre-échange ont été entièrement ignorées dans les quatre comités permanents de la conférence financière internationale. Les comités spéciaux ont insisté en faveur de l'établissement d'un système de crédit international reposant sur la garantie des produits des pays emprunteurs comme sûreté collatérale.

Le comité du commerce international a décidé que la question des tarifs est essentiellement de nature politique et se trouve, en conséquence, en dehors de sa juridiction. Il a recommandé néanmoins que toutes les autres restrictions commerciales provenant des conditions créées par la guerre soient supprimées partout immédiatement lorsque la chose sera possible.

Les résolutions recommandent particulièrement l'économie et l'épargne, et aux gouvernements et aux municipalités de ne pas excéder leurs ressources. Elles demandent aussi la réduction de la dette flottante et déclarent qu'on ne devrait pas contracter d'autres emprunts que ceux destinés à des entreprises susceptibles de profit substantiels.

En dernier lieu, le rapport de deux des comités déclare que l'établissement d'une paix stable est indispensable à une renaissance économique, et il espère que la Société des Nations mettra fin aux guerres qui se poursuivent actuellement.

Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de \$100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ \$50,000.

• S'adresser au Prix Courant.