

Nous avons vu aussi quelques grappes de raisin et, il faut le dire aussi, on reçoit actuellement des fraises, des framboises, des pommes, des tomates, etc., d'une imitation absolument parfaite, qui pourraient très bien faire concurrence ou même s'allier très bien aux magnifiques fleurs que nous avons vues partout en abondance, ainsi qu'aux beaux feuillages variés dans toute la gamme du vert.

Parmi les fleurs, ce qui dominait c'étaient les grosses roses en sole. Il y en avait dans toutes les couleurs unies et d'autres à pétales de plusieurs nuances. Des roses plus petites en bouquets, des boutons de roses blanches, jaunes, rouges, roses, etc., en abondance également; nous avons aussi vu dans diverses maisons de gros: violettes, coucous, acacia, myosotis, bleuets, d'un fini parfait.

Les rubans cachemire, alpaga et coton imprimé, ainsi que le ruban d'or remplaçant le ruban de fantaisie seront d'un excellent emploi chez la modiste.

L'ouverture des modes du printemps cette année a été brillante sous le rapport des modèles exposés et des garnitures offertes en vente. Les affaires ont été actives, plus actives qu'on ne semblait s'y attendre et, il faut le dire aussi, il s'est fait plus de ventes au comptant et pour des sommes plus importantes qu'on n'osait l'espérer.



Personnel

M. T. E. Cunningham, si bien connu dans le commerce des fourrures, et qui a été pendant de nombreuses années dans la maison Boulter Waugh & Co., est entré dans la maison Swift, Copland & Co., Limited.

Il est occupé en ce moment à son asortiment d'automne et d'hiver et espère visiter bientôt ses anciens amis avec une ligne complète des toutes dernières nouveautés en fourrures, pour la saison prochaine.



Avant de placer leurs ordres pour marchandises d'automne, les marchands ont tout intérêt à consulter l'annonce de la maison Garneau, Limitée, qui leur offre une grande variété de marchandises, à des prix avantageux. Outre les marchan-

dises sèches en général, bonneterie, laines à tricoter, tweeds, draps scellés, articles de maison, etc., la maison Garneau, Limitée, a toujours comme spécialité les célèbres serges et Vicunas de la marque "Sphinx". Attendez ses voyageurs qui vous montreront les échantillons des diverses lignes.

NOUVELLE COULEUR POUR LES CHAUSSURES

On dit souvent que le public américain est capricieux et demande toujours quelque chose de nouveau. Ceci s'applique non seulement à la recherche des plaisirs, mais aussi aux modes des vêtements et des chaussures, dit "Shoe and Leather Reporter". Un coup d'oeil rétrospectif sur l'histoire de l'industrie de la chaussure révèle la demande changeant constamment de saison en saison; les styles, les modèles, les cuirs et les garnitures qui étaient en vogue, il y a une dizaine d'années, ont été supplantés par de petites innovations. Il y a quelques saisons, la demande portait principalement sur les articles blancs de toute espèce; dans d'autres occasions, un engouement pour la couleur s'est déclaré et a disparu de nouveau; dernièrement il y a eu une forte demande pour les articles en Suède de toute description et de toute couleur et maintenant on se demande, dans la même industrie, si un changement radical n'est pas sur le point de se produire. A New York et dans d'autres centres de la mode, il s'est tout-à-coup produit une demande dernièrement pour les cuirs plus bronze en chevreau et en veau; cette demande s'est développée d'une manière soutenue et aujourd'hui une bonne proportion des principaux manufacturiers de chaussures pour femmes, produisent de grandes quantités de chaussures pour lesquelles ils emploient ses cuirs bronzés. On et comment cet engouement a-t-il originé, c'est une question plus ou moins problématique à présent, et un certain nombre de théories ont été avancées. On dit que la nuance bronze est la seule qui s'assortisse à presque tous les genres de costumes et c'est pour cette raison qu'elle a été adoptée. D'après une autre théorie, la couleur bronze sera prédominante aux cérémonies d'inauguration qui auront lieu à Washington, de sorte que la chaussure doit nécessairement se conformer au plan général d'harmonie. Quelle que soit l'origine de ce nouvel engouement, il persiste et on croit que les tanneurs se hâteront de produire cette catégorie de marchandises.

En ce moment une ou deux maisons seulement travaillant la peau de veau, et trois ou quatre manufacturiers de chevreau glacé se livrent à cette production. On dit aussi qu'une maison manufacture une ligne de cirage et de vernis pour les chaussures bronzées.

Dans certains quartiers on a quelque appréhension au sujet de la demande; on ne sait si elle sera assez forte pour détrôner celle qui existe pour les chaussures de couleur tan et suède.

LA REDACTION DES ANNONCES

En rédigeant une annonce, mettez-vous à la place du lecteur et lisez votre annonce à son point de vue. Demandez-vous ce qu'elle signifierait réellement pour vous, si vous étiez un lecteur d'occasion.

Par exemple, quand vous dites que tous les poëles ou les corsets ou les chaussures que vous offrez sont absolument les meilleurs, qu'est-ce que cela veut dire? Partout on remarque cette expression qui n'a absolument aucun intérêt: "Le meilleur article sur terre". Est-ce que chacun n'émet pas la même prétention au sujet de ses propres marchandises? Cela vous dit-il quelque chose? Qu'est-ce que cela signifie quand vous dites: "Nos marchandises et nos prix sont corrects", ou bien "Nous avons une ligne complète de marchandises à des prix corrects"? Absolument rien.

Vous devez dire quelque chose qui soit différent de ce que tout le monde dit; vous devez choisir quelque point particulier des marchandises que vous annoncez; vous devez faire une déclaration qu'un de vos confrères ne pourra pas faire. Au lieu de rester dans de faibles généralités, allez droit au but et dites, par exemple: "Tel jour, nous vendrons des gants glacés, longueur 16 boutons, dans la nuance champagne à la mode et dans les nuances brun foncé, toutes les gantiers, à \$2.49, ancien prix, \$3.75". Ne voyez-vous pas combien une phrase pareille frappe immédiatement l'esprit du lecteur?

Décrivez d'une manière tentante les marchandises que vous offrez, en vue de créer chez le lecteur un fort désir de posséder ces marchandises. Etudiez ce que font les maisons vendant sur catalogue; remarquez la manière irrésistible dont elles s'étendent sur l'excellence de leurs marchandises. Le lecteur du catalogue s'enthousiasme au sujet d'articles décrits d'une manière aussi engageante.

Une des qualités les plus nécessaires pour la rédaction des annonces est l'enthousiasme. Si l'auteur d'une annonce ne se sent réellement aucun enthousiasme pour les marchandises qu'il annonce, il ne pourra jamais rendre ses lecteurs enthousiastes. Soyez enthousiaste, mais ayez soin de ne rien dire d'extravagant, de ne rien dire qui ne soit absolument conforme à la vérité. Apprenez à vos lecteurs à avoir une confiance parfaite en vos annonces; si vous ne le faites pas, celles-ci produiront peu d'effet.