

blicité dans un but commercial. Qu'un épicier décide qu'il étendra sa publicité aux journaux ou qu'il la bornera à des placards ou à des pancartes dans la vitrine, il est une règle à observer pour obtenir le succès et cette règle est "de persévérer." C'est la règle de la réussite dans toutes les entreprises, mais elle s'applique davantage à la publicité qu'à toute autre chose, parce que les effets de la publicité s'accumulent et, en de nombreux cas, les premières dépenses seront absolument faites en pure perte si elles ne sont pas suivies d'autres.

Quelque système de publicité qu'adopte l'épicier clairvoyant, il est tenu d'y persister, au moins pendant un temps suffisant pour qu'il puisse se rendre compte s'il a adopté le meilleur système pour son cas particulier.

Si vous voulez annoncer, soyez un annonceur persévérant; si vous ne le pouvez pas, il vaut mieux garder votre argent que de jouir de l'annonce à bâtons rompus.—(*New York Merchants Review*).

PRIVILEGES QUI SE PAIENT

Pourquoi un détailleur donnerait-il à un manufacturier une bonne vitrine et un large emplacement sur son mur pour qu'il annonce gratuitement ses marchandises. C'est, dit le *Grocer's Review*, une chose qui ne nous a jamais paru bien claire.

Quand un théâtre envoie ses affiches pour les exposer dans la vitrine, l'agent paie d'habitude ce privilège au moyen de billets de théâtre. Ce n'est que justice. Mais le manufacturier s'imagine faire une faveur au détailleur quand il barbouille le mur de sa maison avec une énorme et peu artistique enseigne et qu'il achève son œuvre en remplissant la vitrine avec les ternes paquets d'un produit qui ne leur donne aucun profit.

En vérité, les détailleurs ont encore beaucoup de choses à apprendre et la première leçon qu'ils devraient savoir par cœur, c'est que si l'emplacement a quelque valeur, il en a plus pour le propriétaire du magasin que pour tout autre et s'il n'est pas en mesure de s'en servir qu'il vende alors cet emplacement pour le plus gros prix qu'il est susceptible de rapporter. Des quantités de détailleurs ont appris cette leçon et refusent désormais de donner l'usage de leurs vitrines ou l'emplacement pour enseigner à moins qu'on ne leur paie un bon loyer.

LA RECIPROCITE AVEC LES ETATS-UNIS

Il y a quelque temps, le PRIX COURANT rappelait le vœu exprimé par la Chambre de Commerce de Boston d'un traité de réciprocité entre les Etats-Unis et le Canada. L'Exposition pan-américaine de Buffalo a été l'occasion du renouvellement de ce vœu par le maire de cette cité américaine. Un ministre canadien lui a répondu et nous avons cités ses paroles. L'Association des Marchands de New-York appelle à son tour l'attention du Président des Etats-Unis sur la convenance d'un traité de réciprocité entre les deux peuples du nord de l'Amérique. Il se fait, en un mot un grand mouvement chez nos voisins en faveur de relations commerciales plus étroites sous un régime de réciprocité.

Le Prof. Goldwin Smith dans un article écrit au *Dry Goods Economist* de New-York marque les avantages d'un traité de réciprocité aussi bien pour nos voisins que pour nous-mêmes. L'espace nous fait défaut pour donner la traduction de cet article: il nous suffira pour aujourd'hui de citer cette phrase: Si jamais l'homme a séparé ce que la Providence avait uni, il l'a fait en divisant commercialement les Etats-Unis et le Canada. La séparation entre l'Ecosse et l'Angleterre, ou entre le Nord et le Sud de l'Angleterre, ne serait pas une plus flagrante infraction envers les bienfaits de la nature."

L'article de M. Goldwin Smith ne manquera pas d'impressionner fortement les hommes d'affaires, ceux-là mêmes qui précisément tiennent entre leurs mains le sort d'un traité de réciprocité.

Mais voici maintenant une déclaration de Lord Pauncefoot, l'ambassadeur aux Etats Unis de la Grande-Bretagne, qui a son poids; il dit au sujet des pétitions pour un traité de réciprocité:

"Je les regarde comme un signe des plus heureux. Ce sera l'un de mes devoirs quand je retournerai aux Etats-Unis d'entretenir ce désir pour des relations commerciales plus étroites entre le Canada et les Etats-Unis. Je sais toutes les difficultés qui encombrant le chemin, mais je ne puis que penser qu'il est possible d'arriver à un accord qui serait d'un avantage mutuel pour les deux pays."

Soyons donc certains que la question d'un traité de réciprocité entre le Canada et les Etats-Unis mûrit

chaque jour d'avantage et que dans un avenir rapproché, il ne sera plus seulement un problème à résoudre mais un fait réel.

LES GANTS PROTECTEURS

S'il ne faut pas jouer avec le feu, il faut bien se garder de jouer davantage avec l'électricité; on peut se faire foudroyer instantanément. Les exemples abondent, sans compter ceux que placent journellement sous nos yeux les plots de certains tramways. Un fil de trolley se casse; le premier venu croit possible de l'éloigner de la route: il le prend, se fait brûler et même foudroyer. Il ne faut jamais toucher à un conducteur électrique autrement qu'avec une canne, un morceau de bois ou un vêtement plié de façon à faire épaisseur. La main, la peau sont conductrices et le courant passe. Dans l'industrie, on recommande aux ouvriers de ne jamais faire la moindre opération sans avoir aux mains des gants en caoutchouc ou en autre matière isolante. L'Association des Industriels de France contre les accidents du travail a institué, récemment, un concours en vue d'améliorer la fabrication des gants isolants pour électriciens. Le Laboratoire central d'électricité fut chargé de faire subir à ces gants une série d'épreuves pour apprécier leur qualité. M. P. Janet a procédé aux essais.

Sans entrer dans les détails, disons seulement qu'en se mettant dans les conditions de la pratique et en expérimentant sur des gants mouillés, on a trouvé que les gants n'offraient pas les conditions de sécurité qu'on leur attribue trop généralement. Ainsi, à 3,000 volts de tension, certains gants sont rapidement percés par le courant. Les conclusions de M. Janet sont, au surplus, conformes à l'opinion déjà émise par plusieurs ingénieurs électriciens. Le gant préservateur perd son efficacité dans le cas des tensions élevées, et il serait plus prudent de ne leur accorder aucune confiance quand on les met en contact de conducteurs électriques à haut voltage. C'est tout au plus, à notre avis, si l'on doit se servir des gants en caoutchouc à titre d'isolateur de second degré, c'est-à-dire pour toucher à des organes déjà isolés par des vêtements en du bois. On ne saurait trop recommander la prudence en cette matière; des mesures illusoires pourraient égarer les intéressés et provoquer la responsabilité des industriels.