

Il ne reste, au destinataire que la ressource de refuser le colis s'il lui paraît avoir subi des soustractions en cours de route et de n'en prendre livraison qu'après examen par un expert.

Il est encore possible d'exiger de l'expéditeur l'indication du poids brut sur le colis ou sa facture, et de n'accepter celui-ci avant l'examen indiqué ci-dessus que si son poids est exact.

Mais encore dans ce cas, sauf soustraction ou avarie apparente, le transporteur se refuse à faciliter le pesage, sous prétexte qu'il n'a pas eu à contrôler le poids lorsque le colis lui a été remis.

Ce n'est donc qu'en usant de ruse, surtout si la prise de livraison a lieu en gare, par exemple en se munissant d'un peson ou d'une romaine de poche, que l'on peut passer outre à la mauvaise volonté du transporteur, car celui-ci, malgré qu'il procède souvent ainsi dans les grandes gares, ne peut exiger la signature de ses feuilles ou registre avant d'avoir laissé examiner, au moins, l'état extérieur du colis.

Nous engageons les commerçants à maintenir énergiquement leurs droits en cette matière, et à vérifier de très près les livraisons qui leur sont faites toutes les fois qu'un doute est possible.

### L'ETALAGE ET L'ETALAGISTE

Nous savons que la première qualité et le but même de l'étalage est d'arrêter le passant; quels sont les moyens les meilleurs pour obtenir ce résultat?

Deux règles primordiales s'imposent: l'Unité et la Variété.

Nous nous efforcerons tout d'abord d'appliquer le plus strictement possible le principe de "l'Unité". Ne présenter par vitrine qu'une seule marque ou espèce d'articles, agencés avec goût, présentés sous leur meilleur aspect et dont on fera ressortir de façon apparente les usages ou avantages particuliers. Eviter avant tout de présenter ensemble deux ou plusieurs articles en concurrence; nous pouvons, semble-t-il, en prenant pour base ces principes, obtenir assez facilement une exposition originale, intéressante, et nous aurons ainsi réalisés les conditions exigées de notre vitrine: l'attrait et la persuasion.

Si par contre nous avions présenté au public nombre d'articles similaires de marques et prix divers, nous l'aurions mis dans l'obligation de réfléchir, de comparer, de faire un choix; le résultat obtenu aurait été absolument mauvais. Au lieu de suggérer un achat pour ainsi dire, impulsif, puisque sans discussion, nous aurions éveillé chez ce public l'instinct de défense.

Résumons les réflexions de la personne qui regarde notre vitrine. Premier cas: idée simple, indiscutable; cet article est bien, me plaît, j'en prendrai. Deuxième cas: examen, travail mental, discussion: beaucoup d'articles, quel peut être le meilleur, je ferais bien de réfléchir et de m'informer avant achat.

Sans conteste le premier cas nous est plus profitable.

A côté de cette première règle doit en même temps figurer la "Variété" qui lui est un complément indispensable. Indépendamment de la nécessité de souvent transformer la vitrine pour n'y présenter que des articles absolument frais de façon à en tirer le maximum d'effet, la Variété s'impose. L'exemple vécu suivant nous en fera apprécier la valeur.

Etant allé voir un ami, habitant une ville voisine, une

statue proche de son domicile retint mon regard. Au cours de notre conversation, je lui parlai de cette statue et lui signalai quelques détails d'exécution, fort visibles d'ailleurs, qui avaient attiré mon attention. Grand fut mon étonnement d'apprendre qu'il les ignorait; d'où venait donc cette ignorance?

La solution est simple et mérite qu'on s'en souvienne. Mon ami passait quatre fois par jour devant la statue et la voyant si souvent ne la regardait plus. Répétez cette expérience, comme je l'ai fait moi-même, sur un parcours habituel, vous serez étonné de la quantité de choses que jusqu'alors vous n'avez pas vues et qui vous étaient inconnues.

Prenons-y garde; le même sort est réservé à nos étalages si les mêmes objets restent toujours aux mêmes places, le passant ne les voit plus, notre vitrine est inopérante. Attachons-nous, en conséquence, à combattre cette dangereuse accoutumance de la vue par des transformations fréquentes de nos expositions. Diversifions les articles, les teintes, les effets pour éviter le danger du déjà vu, écueil de nos vitrines.

Nombreux sont les commerçants qui appliquent déjà ces deux règles: "Unité" et "Variété" et le fait est agréable à constater.

### LA PUBLICITE A BON ESCIENT.

Un des griefs qu'on oppose trop souvent à la publicité, dans un certain monde de commerçants et d'industriels, c'est qu'elle ne peut être mise au service que d'affaires laissant une marge de bénéfices assez importante pour que la publicité ne grève pas le prix de revient d'une charge trop lourde.

Cette opinion est presque unanime et ce raisonnement est tenu à chaque instant par des gens d'affaires réputés sérieux à de nombreux agents de publicité, lorsque ceux-ci essaient de les persuader qu'il y aurait pour eux tout profit à faire de la publicité.

Il faut convenir que la lecture des pages d'annonces de certains journaux est particulièrement faite pour donner presque raison à ce préjugé. N'y voit-on pas la publicité pratiquée par les entreprises les moins correctes et n'a-t-on pas la sensation que, pour payer les frais d'insertion que ces affaires engagent, il faut que le taux de profit réalisé soit particulièrement élevé?

Le rapport entre la dépense exigée par la publicité et le profit escompté est d'autant plus sensible que les journaux de commerce sérieux sont manifestement les plus chers qui soient.

Si donc tant et tant de propriétaires de marques reculent si fréquemment, pour ne pas dire toujours, devant les frais d'une campagne de publicité, on s'explique que les journaux quotidiens particulièrement s'encombrent d'une foule d'insertions opérant dans des voies plutôt douteuses et repréhensibles. Les propriétaires de marques ne doivent s'en prendre, dans tous les cas, qu'à eux-mêmes de l'obligation où ils se trouvent actuellement de faire voisiner leur réclame avec celle de personnages plus ou moins recommandables.

Reste à savoir si les craintes de nos commerçants sont fondées et si, véritablement, les marchandises de marque et de consommation qui ne laissent que des bénéfices réduits et qui ne réalisent des profits que par la multiplicité des ventes sont dans l'impossibilité de couvrir des frais de publicité quelconque.