

les différentes variétés doivent être mises sur le marché.

Le temps pendant lequel les pommes peuvent se conserver est excessivement variable. Une récolte précoce devient souvent trop mûre et farineuse pour en faire des fruits de choix pour la table; quelques variétés peuvent bien se conserver en entrepôt jusqu'au milieu de l'été suivant. En entrepôt les variétés ne se comportent pas toutes de la même manière; quelques-unes se dessèchent, en perdant leur parfum et prennent une couleur mate, peu attrayante, tandis que d'autres, après avoir été conservées pendant six mois, sont brillantes, lisses, croquantes et ont gardé leur arôme.

Ces variations dans la manière de se conserver sont des caractères qui différencient les variétés; toutefois, la même variété peut offrir de grandes différences, suivant qu'elle a poussé dans un terrain sablonneux ou un terrain argileux, dans le nord ou dans le sud, dans une saison pluvieuse ou une saison de sécheresse.

Le problème qui consiste à choisir les variétés pour les mettre en magasin est donc complexe et demande une étude approfondie. L'efficacité des dif-

férents systèmes d'emmagasinage diffère grandement avec les variétés de pommes; mais en général, un entrepôt dont la température est maintenue basse par l'emploi de glace, prolonge de un à quatre mois la conservation des pommes; et la température basse obtenue par des produits chimiques prolonge la conservation du fruit d'au moins un demi-mois de plus qu'avec la température froide obtenue par la glace.

ANNONCEZ CE QUE VOUS VOULEZ VENDRE

L'art de disposer des marchandises à vendre, soit au moyen d'échantillons "sur la route", soit dans les vitrines d'un magasin, demande une réflexion attentive et du génie. Ce fait a été souvent démontré. Il influence les ventes. Le commis-voyageur expérimenté sait comment obtenir le plus d'effet possible de sa collection d'échantillons, de même que le marchand d'un grand magasin sait tirer le meilleur parti possible des étalages qu'il fait dans ses vitrines. Un grand marchand-failleur s'est exprimé de la

manière suivante, au sujet des méthodes qu'il emploie:

"Ce n'est pas simplement pour attirer l'œil du public, disait-il, que ces marchandises sont disposées là artistiquement.

Il y a un autre but à l'arrangement magnifique de cette vitrine. Là sont exhibées les marchandises que je désire vendre et sur lesquelles j'espère faire le plus de profit. Si un client trouve que votre stock n'est pas en rapport avec votre étalage, il perd tout intérêt à votre commerce.

Certains marchands adoptent un plan qui consiste à choisir quelques échantillons triés sur le volet pour faire un étalage attrayant. Ce système aide à attirer l'acheteur dans le magasin, mais ne fait pas de lui un ami, ni un client.

L'homme qui achète et revient pour acheter est celui qui est traité convenablement. Je dirai donc au client en perspective: Les marchandises que vous voyez en montre sont celles avec lesquelles j'espère faire les plus fortes affaires; mais j'en ai d'autres, peut-être d'une qualité supérieure; désirez-vous vous rendre compte de ce qu'elles sont?

Les Déchets de Son: Voilà la Grande Différence entre les Bonnes Farines et les Farines Médiocres

La partie nourrissante de la farine est la "protéine."

La protéine forme les muscles du cerveau et le cerveau. Il n'y a pas de protéine dans le son.

Le son constitue la partie extérieure, la balle ou "écorce" du blé.

Le son est la partie du blé qui n'a absolument aucune valeur nutritive pour le système humain.

Le son représente une partie de la différence qui existe entre la **Farine "Royal Household"** et la farine de blé complet ou des farines à bon marché, inférieures, mal pulvérisées et incomplètement purifiées.

Aucune autre farine dans ce pays n'est si parfaitement et si complètement séparée des issues que la "**Royal Household**," parce qu'aucun autre moulin n'est aussi bien outillé, ni aussi exclusivement consacré à la production de farine scientifiquement pure que les **Moulins "Royal Household."**

OGILVIE'S ROYAL HOUSEHOLD FLOUR