

opportunités qu'on laisse échapper sont autant de profits qui vont à la caisse du voisin. L'emploi convenable des vitrines de magasin pour fins d'étalage est un des moyens les plus directs et les plus efficaces d'attirer l'attention des acheteurs et de faire venir leur argent à votre caisse.

On n'a qu'à jeter les yeux sur les succès universellement remportés par ceux qui suivent cette méthode, soit dans les grands magasins, soit dans les petits, pour en conclure qu'il y a derrière cette pratique une force irrésistible qui a pour effet de provoquer et d'activer les ventes.

Une vitrine mal tenue est l'indice d'un mauvais commerçant. L'extérieur est l'indication de ce qui se trouve à l'intérieur. Rien ne saurait faire noter un magasin comme arriéré, aussi justement qu'une vitrine mal utilisée qui demeure la même de mois en mois. Vous cesseriez certainement d'acheter un magazine ou un journal où de mois en mois, de jour en jour, vous trouveriez les mêmes gravures ou articles. Aussi petite que soit une vitrine, elle peut devenir un gros facteur de votre capacité de vente.

Le bon étalagiste doit avoir l'instinct d'un vendeur; il doit comprendre le public et posséder une connaissance approfondie de la nature humaine. Par son initiative, il fera appel à l'imagination et à la curiosité aussi bien qu'au bon sens et tout ce qu'il place adroitement dans la vitrine deviendra par soi-même une force vendante irrésistible.

Incontestablement, il est profitable pour vous, de mettre en étalage vos marchandises dans les vitrines, mais il y a la bonne manière et la mauvaise manière de le faire. La bonne manière est de n'y placer qu'une seule espèce de marchandises à la fois. Ne croyez pas que parce que vous avez une grande variété de marchandises dans votre magasin, vous devriez les mettre en vitrine d'un seul coup, de crainte que le public ne s'imagine que vous n'avez rien d'autre en stock. Une vitrine pleine de chaussures, ou une vitrine pleine de chapeaux, ou une vitrine pleine de chemises ou de boîtes de conserves, fera une plus grande impression sur le passant et fera vendre plus de marchandises qu'une vitrine remplie d'un assortiment de chapeaux, de chaussures, de chemises et de boîtes de conserves.

De fait, pour saisir intelligemment quelque chose il ne faut pas s'occuper de trente-six autres à la fois. Lorsque vous hésitez dans la confection de votre étalage, voyez vous-mêmes l'effet qu'il produit sur vous, car la nature humaine se ressemble. Vous savez que lorsque vous voyez une vitrine remplie d'une multitude d'objets divers elle ne fait aucune impression sur votre esprit, vous passez devant et la regardez sans en retenir quoique ce soit. Une vitrine doit forcer l'attention, elle doit vous arrêter et vous intéresser pour une raison quelconque.

Le marchand-détaillant en général a l'avantage d'avoir une grande variété de marchandises à mettre en étalage, et il devrait savoir choisir dans un stock ce qui lui est le plus avantageux de mettre en devanture.

On ne saurait donner des règles positives et complètes pour la confection des étalages d'une même espèce de marchandise. Le tout dépend du voisinage, de la situation du magasin, de la forme et de l'ampleur des vitrines.

Les marchandises convenant à chaque saison de l'année devraient être mises en étalage en temps voulu et

pour faire cela systématiquement et intelligemment on peut établir et conserver devant les yeux un calendrier d'étalages de vitrines pour toutes les époques de l'année.

D'ailleurs, il est supposé que l'étalage des vitrines devrait être changé chaque semaine, c'est le meilleur moyen d'obtenir de bons résultats.

LE FERBLANC SOUS LICENCE

La situation du ferblanc en feuilles qui était devenue si sérieuse au début de l'année, loin de s'améliorer n'a fait que s'aggraver. L'approvisionnement de ferblanc disponible ne semble pas être égal à la demande. Il y a certains usages pour lesquels l'emploi du ferblanc s'impose, entre autres, pour la préservation des produits alimentaires. Pour éviter toute perte du ferblanc, le Bureau du Conseil de Guerre des Etats-Unis, suivant l'autorité qui lui a été conférée a défendu l'exportation de tout ferblanc, sauf sous licence. Ces licences vérifieront le fait que le ferblanc est pour être employé à la conservation des aliments ou pour répondre à d'autres besoins désignés des pays en guerre avec l'Allemagne.

Cet embargo est de grande importance pour le Canada. Tout le ferblanc du Canada nous vient des Etats-Unis. Il est vrai que la plus grande partie du ferblanc entrant au Canada sert à la préservation des produits alimentaires. On s'attend cependant à ce qu'il y ait quelque perturbation causée dans les affaires du fait de l'action du Bureau du Commerce de guerre, à ce sujet.

Les termes de ces restrictions se lisent comme suit :

(1) Aucune licence ne sera accordée pour l'exportation du ferblanc en feuilles pour usage autre que celui de récipients alimentaires, sauf sur évidence suffisante que le ferblanc sera employé de telle manière qu'il servira aux besoins militaires des nations en guerre avec l'Allemagne et ses alliés.

(2) Pour les demandes de licences pour exportation du ferblanc pour fins de fabrication de récipients alimentaires, la préférence sera donnée aux demandes fournissant l'évidence que des aliments à être mis en boîtes seront pour l'usage des nations en guerre avec l'Allemagne et ses alliés.

(3) Nulle licence ne sera accordée pour l'exportation d'articles (autres que ferblanc en feuilles) contenant du ferblanc, sauf sur évidence que les articles dont il s'agit seront employés de manière à contribuer à l'effort militaire et autres besoins vitaux des nations en guerre avec l'Allemagne et ses alliés. La préférence sera donnée aux cas où l'évidence sera fournie que les dites marchandises seront employées de manière à contribuer à la production ou au transport des produits alimentaires pour l'usage des nations en guerre avec l'Allemagne et ses alliés.

(4) Nulle licence ne sera accordée pour l'exportation du ferblanc en feuilles, sauf pour les manufacturiers de feuilles ou autres qui, soit au moment de faire demande, soit avant l'expédition du pays, présenteront l'évidence qu'ils ont acheté les feuilles d'un manufacturier sur l'ordre ferme d'un acheteur à l'étranger. Cette règle s'applique aussi bien aux demandes présentes qu'à celles futures.