

ment aide un homme à se respecter, mais le fait aussi respecter des autres.

Nous admirons instinctivement l'homme qui a une idée personnelle; quand même nous ne serions pas d'accord avec lui; nous aimons l'homme qui a de la volonté et qui ne craint pas d'appeler les choses par leur nom quand il le faut.

L'IMAGINATION CHEZ L'ETALAGISTE

L'imagination est nécessaire à l'étalagiste pour faire un bon étalage de marchandises. L'homme doué d'imagination peut cultiver ce don et doit le faire, s'il veut réussir dans son travail.

L'imitation est aussi avantageuse, car lorsqu'un homme a bien copié ce que d'autres ont fait, et essayé peut-être de faire mieux, il s'aperçoit qu'il peut imaginer un plan qui lui soit propre. Si vous avez de l'imagination et une puissance d'imitation bien développée, vous serez à même de produire toujours quelque chose de nouveau dans vos étalages. Nous connaissons tous l'importance qu'il y a à changer complètement l'étalage en devanture chaque fois qu'on arrange la vitrine et à le faire souvent.

Ce qui aide beaucoup l'étalagiste, c'est une observation constante, car cette habitude comporte un exercice continu de l'esprit.

L'étude des étalages vous aide dans votre travail, elle vous met à même de voir des défauts que vous pouvez corriger et de bonnes dispositions que vous pouvez imiter.

Un carnet de notes ou d'esquisses est toujours très utile. L'étalagiste peut y consigner des notes ou y jeter l'esquisse de dispositifs observés, et y noter la manière dont les marchandises sont exposées. Quand on se fie simplement à sa mémoire, on perd beaucoup de bonnes idées. L'étalagiste peut aussi consigner sur son carnet les idées qui se présentent à son esprit pour les utiliser plus tard.

L'HESITATION CAUSE DES PERTES

Le dicton "celui qui hésite perd" n'est jamais plus vrai que lorsqu'il s'agit du traitement à donner aux marchandises non vendues.

La seule manière d'en disposer pour éviter sûrement une perte est de les vendre à n'importe quel prix, que ce prix soit à peu près le prix coûtant ou même un prix très inférieur.

N'hésitez pas. Débarrassez-vous des articles qui restent sur vos rayons, dès qu'il vous semble probable qu'ils vous resteront pour compte.

Si une première réduction de prix ne répond pas à ce que vous en attendiez, faites-en une autre et continuez ainsi ces baisses de prix, jusqu'à ce que les marchandises laissées pour compte soient achetées par quelqu'un.

Il est vrai que l'idée de subir une perte qui peut être considérable, n'est pas agréable.

Mais il ne faut pas perdre de vue qu'un dollar en espèces vaut plusieurs dollars immobilisés en marchandises qui ne se vendent pas.

Faites vous-même le calcul. Prenez quelque article coûteux de saison, qui rapporte un profit de 75 pour cent, mais qui n'est renouvelé qu'une seule fois.

Supposons que son prix coûtant soit de \$5 et que vous soyez forcé de le vendre pour \$3 afin d'éviter de l'avoir toujours en stock.

Ces \$3 peuvent être employés à l'achat de marchandises qui se vendent et se renouvellent sans cesse et laissent un profit, par exemple, de 20 pour cent seulement.

Supposons que ces marchandises soient renouvelées dix fois. Cela vous fera un profit total de \$6.

Vous direz peut-être que cet exemple est exagéré; mais en réalité, les chiffres cités sont fournis par un magasin qui a fait cette expérience l'année dernière et l'année précédente.

Il y a deux ans, le marchand en question croyait qu'il était avantageux de conserver en magasin les marchandises non vendues.

L'année dernière, il mit à l'essai le plan qui consiste à ne conserver aucune de ces marchandises.

L'exemple cité n'est qu'une des nombreuses expériences de ce marchand, expériences qui eurent pour résultat que maintenant il ne conserve jamais de vieux stock en magasin, et il est fier de pouvoir se vanter de sa manière de faire.

Apprenez par un petit nombre d'expériences personnelles que l'hésitation signifie une perte quand il s'agit de vous débarrasser des marchandises laissées pour compte.

EVALUATION RAPIDE DE LA HAUTEUR D'UN ARBRE

Il s'agit de trouver la hauteur d'un arbre à l'aide d'une simple canne. Le moyen est proposé par M. le garde général Marcel Roux, dans la "Revue des Eaux et Forêts"; voici en quoi il consiste:

Tenons verticalement et le bras tendu une canne; la distance qui existe entre cette canne et notre oeil est de 26 pouces environ. Elle peut être évidemment mesurée très exactement par chaque observateur, mais elle varie peu. Appelons A cette distance. Sur notre canne, marquons deux traits bien visibles, distants entre eux d'une longueur égale à A/2 (soit à peu près 13 pouces) et plaçons-nous devant l'arbre dont nous voulons estimer la hauteur, à quelques verges de son pied. Tenons notre canne comme il a été dit plus haut et, en nous rapprochant

ou nous éloignant, faisons passer les rayons visuels, l'un par le trait inférieur et le pied de l'arbre, l'autre par le trait de repère supérieur et le sommet de l'arbre. Les contacts peuvent être obtenus très rigoureusement, et il nous reste à mesurer la distance qui nous sépare du pied de l'arbre. Cette mesure, soit avec notre canne dont nous avons préalablement étalonné la longueur, soit avec un ruban, nous donnera la hauteur approximative de l'arbre.

Si l'on veut se donner la peine de donner une fois pour toutes la distance A, l'oeil à la main, de marquer soigneusement les deux repères sur la canne, on peut procéder avec rigueur à l'opération. On comprendra que l'approximation n'est que la hauteur est obtenue par la mesure uniquement du soin que l'on prend d'évaluer la distance de l'oeil au pied de l'arbre. D'autre part, la canne est comparable du forestier en tout ce que le monde n'a pas dans sa poche. Le dromètre, alors qu'on se trouve en forêt, en réalité, tout simplement à la main.

Tel est le procédé imaginé par M. Roux.

Est-il pratique? Aux Eaux et Forêts, c'est la chose (Le Boz).

LES USAGES DE LA PARAFFINE

Autrefois la paraffine était considérée comme un produit sans valeur des raffineries, mais elle a aujourd'hui un million d'usages. A part son emploi dans la fabrication des bougies, il se vend chaque année pour 1000 de blocs de paraffine raffinée, qui ont une grande variété d'usages. La paraffine rendue imperméable par la paraffine est utilisée pour protéger les biscuits des effets d'une atmosphère humide. On a même qu'une cargaison de biscuits a été protégée, a été retirée sans être détériorée d'un vaisseau qui avait coulé à terre. De la paraffine a été appliquée sur la guillemette de Clopâtre, au parc Central, arrêta l'effritement de sa surface. Les façades de maisons sont protégées de la même manière. Avec la paraffine on fabrique des crayons qui marquent sur le papier aussi bien que sur le papier. On s'en sert dans les buanderies pour blanchir le linge et polir la surface des meubles empestés. On l'utilise pour sceller les boîtes de conserves de fruits, ou pour les bouteilles contenant les produits de la manufacture, de pharmaciens ou de chimistes. D'une manière générale, elle remplace la cire d'abeilles, le suif, la cire à cacheter; elle sert aussi à isoler les fils électriques.

Vin Bacchus

Tout le monde prend des toniques cette saison de l'année, après l'hiver rigoureux que nous venons de traverser. Le vin Bacchus au Quinquina est le meilleur vieux vin de Bourgogne est le tonique idéal. Demandez-le à la maison La Martin et Cie, Ltée, Montréal.