

la qualité, les prix, etc., placez votre ordre si vous avez besoin des marchandises, sinon dites-le lui carrément; les excuses sont inutiles.

Tenez votre stock en bon ordre; surtout arrangez bien vos vitrines, dont l'étalage devrait être changé au moins une fois par semaine. Tous les condiments, les marchandises cuites au four, les articles préparés ou prêts à être mangés, devraient être tenus dans des récipients bien fermés. Par votre exemple, engagez vos commis à être propres, attentifs, exacts et obligeants.

Tenez vos chevaux et vos voitures de livraison en bon état. Ils forment un important médium de publicité. J'ai entendu une dame dire qu'elle désirait donner sa clientèle à M. Un Tel—elle savait qu'il avait un beau magasin parce que ses voitures avaient un si bon aspect.

Réglez vos comptes aussi promptement et exactement que vous payez vos commis; cela évite les discussions et souvent vous empêche de perdre des clients. Beaucoup d'épiciers prospères envoient leur compte aux clients avec chaque achat.

Encouragez les commandes en groupe par téléphone pour les tournées régulières de livraison, et non les commandes par téléphone chaque fois qu'un client s'aperçoit qu'un article insignifiant lui manque. Cela économise du temps pendant la matinée où vous êtes très occupé et vous permet de vous occuper personnellement de vos nombreux clients et de disposer de beaucoup d'articles auxquels un subordonné ne penserait même pas. N'acceptez jamais un ordre pour des marchandises que vous n'avez pas en stock, sans donner des explications; votre client peut avoir un second choix de marchandises dont vous désirez vous débarrasser.

Soyez en bons termes avec les marchands vos voisins et particulièrement les épiciers. Consultez-les sur les questions qui concernent vos intérêts communs.

Vous pouvez ainsi vous aider beaucoup mutuellement dans l'achat et la vente des marchandises et apprendre à connaître les clients peu désirables, qui se font tirer l'oreille pour payer.

L'ILE DE CEYLAN

(Suite).

Tout en parlant de la connaissance depuis longtemps acquise dans l'île de Ceylan au sujet de la manufacture, une brève description des méthodes modernes de préparation pour le marché de l'un de ses importants articles de vente—le thé—fourmille un contraste intéressant et en outre fera ressortir les changements surprenants que l'invention et l'entreprise des Occidentaux ont apportés dans les terres du vieil Orient. Une telle description répondra à de nombreuses demandes d'information concernant les procédés de la préparation mécanique du thé de Ceylan.

On peut dire dès le début que le monde scientifique n'a pas déclaré que la méthode de préparation surannée à la main est exempte de dangers pour les buveurs de thé; car, bien que quelques germes malfaisants résistent au froid qui va jusqu'au degré zéro, on ne sait pas encore quelle est la quantité de chaleur requise pour rendre ces menaces inoffensives. Cependant les procédés mécaniques automatiques sont une preuve de manufacture sanitaire. En outre, la raison réelle de leur emploi est une raison d'économie. Il est possible, grâce à ces procédés, d'obtenir de l'uniformité, des qualités fixes et d'éliminer complètement toute matière étrangère. Le résultat de tous ces procédés est du thé absolument propre sous tous les rapports, un thé correspondant au modèle-type d'une propreté reconnue. La sûreté de la santé d'un homme ne dépend pas, quand il s'agit du thé préparé à la main, de la prétention de n'importe quel homme de science affirmant qu'une chaleur de 212° F. est la mort des germes.

A Ceylan, quand la feuille verte est apportée à la manufacture, elle est étendue sur des rayons en jute tissé à mailles si larges qu'elles permettent le passage de l'air et cela a pour but de faire sécher la feuille, mais sous une bonne lumière, une température chaude et une atmosphère sèche. C'est un point critique du procédé et il faut un expert pour déterminer le moment exact où la sève et l'humidité se sont évaporées au degré voulu pour que les feuilles soient souples et molles et dans la condition convenable pour subir le procédé de torsion du rouleau auquel les feuilles sont envoyées au moyen d'une chute. Ce rouleau exprime le tannin et toute l'humidité qui peut exister en surplus; en outre, il produit une forte torsion sur la feuille. On peut le décrire de la manière suivante: C'est une table avec une trappe centrale à sa surface, cette dernière étant munie de côtes cylindriques. Au-dessus est une surface encore plus petite. Ces deux surfaces se meuvent en directions opposées, grâce à une manivelle à mouvement excentrique. La feuille sèche est fournie à ce rouleau par l'ouverture d'une trémie située à la surface supérieure, et roulée et tordue entre les deux plateaux, et sort de la machine en morceaux qui sont transportés à un "roll-breaker" où ces morceaux sont divisés, la petite et fine feuille passant à travers les mailles d'une trémie métallique et retombant sur un tablier situé en dessous. Le rollbreaker est formé d'une série d'arbres de couche tournant rapidement, ayant des dents qui frappent les boules de thé qui sont transportées dans les entonnoirs dans lesquels ces arbres de couche tournent. C'est cette machinerie tournante qui enlève les matières étrangères au thé de Ceylan et qui le conserve pur et non contaminé.

La feuille est ensuite transportée à des cadres en bois et mise sous des toiles humides où on les laisse fermenter jusqu'à ce qu'elle prenne une teinte de cuivre brillant, telle que celle qu'ont les feuilles infusées et plus cette teinte est brillante lorsque le thé est en infusion, meilleur il est, déclarent les experts. Le procédé du passage sous le cylindre provoque la fermentation par la rupture de la feuille. Et comme le caractère du thé dépend grandement du degré de fermentation, on peut facilement comprendre que la méthode mécanique est la meilleure.

Pour produire du thé vert, on arrête

la fermentation avant que la couleur change. Pour obtenir du thé noir on continue le procédé jusqu'à ce que l'odeur et l'apparence du thé indiquent à l'expert que le procédé a été mené assez loin. Une trop grande fermentation ruinerait le produit.

Le thé est ensuite transporté au dessiccateur, pour y être soumis à l'action du feu. Là, étendues par couches minces, sur des rayons en fil métallique qui glissent l'un sur l'autre, dans une machine en forme de four, les feuilles sont soumises au contact d'un courant d'air chaud, à une température de 210 à 220° F., d'où elles émergent entièrement manufacturées, parfaitement sèches et friables, de couleur noire et d'un poids inférieur environ de 75 pour cent au poids qu'elles avaient en arrivant à la manufacture. L'opération entière demande un jour. Les feuilles sont alors placées dans des cuves pour s'y refroidir pendant le même temps.

Elles sont alors prêtes pour le triage. Ce triage est fait automatiquement par le crible, machine formée d'une série de trémies placées l'une au-dessus de l'autre et en forme de rayons avec mailles en fil métallique. Le rayon supérieur a des mailles qui ne laissent passer que les feuilles les plus grossières. Les autres rayons ont chacun des mailles plus petites que le rayon supérieur et naturellement arrêtent les feuilles plus petites. Ainsi, le thé se tamise et est trié suivant les grosseurs particulières. Les cribles sont animés d'un mouvement d'oscillation à grande vitesse par la vapeur.

Le thé a maintenant acquis les noms par lesquels il est connu dans le commerce: Broken Orange Pekoe, Orange Pekoe, Pekoe et Dust. De même que nous avons emprunté les noms de nos vins, de même les Anglais semblent avoir emprunté les noms du thé au langage chinois et peut-être pour la même raison—non pas pour pouvoir couvrir la marchandise d'un faux pavillon, mais parce que l'adoption de types familiers à tous épargne une quantité d'explications. A la longue, le vin ou le thé doit gagner en faveur; et chacun de ces produits, malgré l'infériorité dans laquelle le place la désignation du type, a une faveur universelle parce qu'il est bon, non sophistiqué et d'une excellence extrême.

Dans la mauvaise saison, la demande est forte pour la graisse à harnais et à chausserie. La "Protectorine" manufacturée par la Uncle Sam Dressing Co. de Lanoraie, est une graisse qui assouplit le cuir et le protège. La "Protectorine" possède en outre une qualité qui rend précieuse pour les fermiers: elle guérit infailliblement les crevasses des pieds des chevaux et du pis des vaches et amollit la corne des sabots des chevaux. Les fabricants en garantissent l'efficacité et offrent de rembourser le prix d'achat de leur "Protectorine" en cas d'un succès. C'est un article que vous avez tout intérêt à offrir à vos clients.

La Uncle Sam Dressing Co., manufacture aussi un très bon cirage à chaussures, le cirage "Coon" et une mine à poêles "Favorite", qui a obtenu la faveur des ménagères qui en font usage.

Pour satisfaire votre clientèle et faire de bons profits, vendez-lui les produits de la Uncle Sam Dressing Co.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.