

les salles où des vapeurs de liquides inflammables sont émises. Autrement, il y a danger d'explosion si une flamme existe dans cette salle ou si des étincelles s'y produisent.

Précautions et protection contre le feu

Exigez que vos employés n'emploient que des allumettes de sûreté. Fournissez ces allumettes au prix du gros, s'il est nécessaire. La présence d'allumettes ordinaires ou d'allumettes "parlor" dans les poches de vos ouvriers est une menace constante.

Employez un gardien de confiance. Les gardiens peu payés ne sont pas avantageux.

Examinez régulièrement et soigneusement les rapports du gardien afin de contrôler son travail.

Pendant la saison sèche de l'été arrosez les toits en bardeaux, le dessus des piles de bois et les clos de bois. Avant de fermer l'établissement le soir, assurez-vous toujours que tous les feux sont éteints ou baissés dans des conditions de sécurité absolue.

Ayez pour règle de maintenir fermées les portes d'incendie quand elles ne sont pas employées et en particulier, obligez le veilleur à les fermer chaque fois qu'il les traverse.

L'exposition à la flamme constitue un des plus grands dangers d'incendie. Tout moyen de communiquer le feu par des ouvertures extérieures, des corniches en bois, de toits, de maisons ou autrement, devrait être supprimé ou bien ces ouvertures devraient être protégées par des volets, des fenêtres en verre armé, des couvertures en métal, etc.

Étant donné que les étincelles causent plus d'incendies que d'autres causes dans de nombreux genres de manufactures, quelque système intérieur pour l'extinction d'un commencement d'incendie devrait toujours être sous la main. Dans des fonderies, les étincelles causent quatre fois autant d'incendies que toute autre cause intérieure.

Employez libéralement des seaux à incendie pour la protection intérieure contre le feu; ces seaux doivent être bien répartis dans l'établissement.

Confiez à quelque homme capable le soin et la surveillance de tous les appareils pour éteindre le feu. Qu'il fasse une inspection régulière, par exemple, une fois par semaine, en faisant à chaque inspection un rapport indiquant dans quelle condition il a trouvé les appareils.

Si quelque chose n'est pas en place ou est en mauvaise condition pour service immédiat, il faut y remédier de suite et vous informer de la cause de ces conditions.

Attendez-vous toujours à ce qu'un incendie éclate dans la partie la plus dangereuse de votre établissement et exercez les hommes à faire exactement ce

qu'ils auraient à faire en cas d'incendie.

Assurez-vous que votre veilleur de nuit chaque département savent parfaitement l'endroit où se trouvent tous les appareils pour combattre le feu, qu'ils savent comment les employer. Choisissez également des hommes de sang-froid et de bon caractère.

Dans les grands établissements, il est bon d'organiser une brigade régulière de pompiers qui devraient être exercés fréquemment. Essayez souvent les appareils d'incendie.

Etablissez un système d'alarme et sonnez des alarmes de temps en temps de manière à éprouver vos hommes. Tous les départements d'incendie font cela.

Assurez-vous que votre veilleur de nuit sait faire fonctionner la pompe à incendie.

Employez des boyaux en tole sur les supports placés à l'intérieur; mais si ces boyaux sont humides, vous devrez les faire sécher, sans quoi, ils pourriraient vite.

Maintenez les valves des boyaux bien fermées. N'employez jamais un boyau de moins de 1-4 pouce—un boyau d'un diamètre plus petit se recroquevillerait; 1-2 pouce est la meilleure grosseur en général.

Suspendez les boyaux de manière à ce qu'ils soient bien ventilés.

Toutes les propriétés d'une grande hauteur, d'une grande superficie ou d'une grande valeur devraient être protégées de la meilleure manière contre le feu. Les arrosoirs automatiques sont reconnus comme le meilleur moyen de protection dans ces cas-là.

Inspectez votre établissement en compagnie du chef des pompiers de la municipalité et de ses aides et renseignez-les sur tous vos appareils à combattre le feu. Coopérez avec eux. Vous profiterez de leur connaissance, de votre établissement en cas d'incendie.

Faites relier votre boîte d'alarme à la station de pompes la plus rapprochée.—(Industrial Canada).

LE TEMPS, ÉLÉMENT DU CALCUL DU POURCENTAGE DES PROFITS

En discutant la question des profits avec des hommes d'affaires connus pour leur sagacité, j'ai été surpris, dit un auteur dans "Buyers' Magazine," de voir qu'ils n'avaient aucune conception de la relation du temps au calcul du pourcentage des profits. Ils savaient naturellement qu'il était désirable de vendre leur stock aussitôt que possible et de recommencer avec des marchandises fraîches, mais ils ne considéraient pas le temps ni dans la fixation des prix, ni dans le calcul des profits. Et cependant c'est un élément d'une telle importance qu'il devrait toujours entrer en ligne de

compte. Supposons qu'un stock de marchandises doive être vendu à trente pour cent de profit, on n'en tirera pas plus de trente pour cent. Mais s'il faut un an à un marchand pour vendre ces marchandises, son capital qui rapporte seulement trente pour cent par an, tandis qu'un marchand qui vend ce stock en trois mois, fait un profit au taux de 120 pour cent par an, et, en retournant quatre fois son capital, il peut maintenir ce taux pendant toute l'année.

Ce renouvellement complet de capital trois ou quatre fois par an ne peut pas se faire, mais on peut s'en rapprocher par des réductions judicieuses de prix en vue de faire des ventes à mesure que la saison approche de sa fin. Un marchand achète des marchandises dans le but de les vendre à trente pour cent de profit sur le prix coûtant. Pendant un certain temps, tout va bien, mais la demande se ralentit; il réduit les prix, acceptant un profit moindre et finalement se débarrasse du reste de son vieux stock à un très faible profit. Pourquoi fait-il cela? A cause de l'élément temps et cependant il n'a jamais reconnu clairement cet élément. Il devrait le faire, parce qu'ainsi il peut disposer de son capital plus intelligemment qu'en essayant d'administrer ses affaires par à peu près.

S'il a en mains un reliquat de stock qui lui coûte \$2,000 et qu'il s'attendait à vendre \$3,000, s'il peut en tirer profit à \$2,500, il vaut évidemment mieux qu'il réduise les prix pour déterminer des ventes que de conserver ce stock en magasin. C'est ce que font tous les marchands en général, mais très peu d'entre eux font des calculs à ce sujet, et par cette négligence, ils ne retournent pas leur capital aussi souvent qu'ils le devraient.

Les profits d'un commerce devraient toujours être calculés en tenant compte de l'élément temps. Le pourcentage du profit fait sur un certain article, si le prix est maintenu, est fixe; mais la question importante est de connaître le pourcentage du profit par an. Il dépend de la longueur du temps nécessaire pour disposer du stock ou de la fréquence du renouvellement du capital. Avec un capital donné, le marchand qui met un an à vendre ses marchandises fait seulement moitié autant de profit que celui qui les vend en six mois et, remplaçant son capital, vend encore son stock en six mois.

Le sujet a une importance plus que théorique. Un bon jugement tant pour les achats que pour les ventes est nécessaire à celui qui veut réussir en retournant souvent son capital. C'est ce bon jugement qui multiplie le capital et permet au plus humble marchand de rivaliser avec les propriétaires de grands magasins et de se placer enfin parmi eux. Mais il ne peut espérer arriver au succès qu'en tenant compte de l'élément temps.