

LA PRATIQUE COMMERCIALE

LA PHYSIONOMIE DU MAGASIN

L'étalage est la physionomie du magasin. De même qu'on lit souvent le caractère sur la figure humaine, de même on peut deviner le caractère de la maison d'après le vitrines. Une figure nulle dénote souvent un esprit nul! Une vitrine vide peut faire penser que le magasin l'est aussi.

Une figure sans expression n'attire pas. L'humanité demande du changement, de la variété, la monotonie repousse. Des vitrines, garnies d'une façon monotone, sont fatales à la vente.

L'étalage est la physionomie du magasin. Le magasin peut dire: "Ma physionomie est ma fortune", et il n'y a pas un Directeur qui n'aimerait mieux abandonner tous les autres moyens de publicité que de se séparer de ses étalages.

La puissance de l'étalage n'a pas de bornes. En ville ou en province, son attirance est la même.

Une voie pleine de monde n'est pas nécessaire, ni une vitrine de 10 verges de haut. La chose essentielle est une présentation intelligente et continuellement renouvelée. La moyenne de l'intelligence n'est pas plus grand en ville qu'à la campagne, mais le commerçant de province qui ne s'occuperait pas de ses étalages ferait croire que les habitants sont moins susceptibles à l'influence de la beauté, à la symétrie et à la netteté que leurs frères des grandes villes.

Le contraire est la vérité et pour la plus simple raison du monde.

Une tache noire seule, sur une page blanche, est plus apparente qu'entourée de cinquante autres taches.

Un seul étalage joli, à la campagne, fait plus d'impression que cinquante aussi bons dans une grande ville. Le manque de concurrence en province double l'effet d'un étalage. Il est vu parce qu'il n'y a aucune attraction pour en détourner l'attention. Il est remarquable par sa rareté.

Beaucoup de commerçants lèvent les bras en l'air et disent:

"Je ne peux pas faire d'étalage, je n'ai pas de place!"

Ecoutez:

Un certain marchand que nous connaissons a un magasin qui n'est pas aussi grand qu'une devanture normale.

Ce qui lui reste comme devanture est facile à voir.

Cet homme doit lutter contre la concurrence de la ville proche et de voisins plus grandement établis que lui. Malgré ces désavantages, son commerce prospère. Comment s'y prend-il? Seulement en soignant ses vitrines.

Une vitrine garnie, dans un magasin de province, rapporte indirectement peut-être, mais elle rapporte.

Un étalage bien arrangé à la campagne, transforme passants et clients en agents de réclame. Chaque fois

que la fermière va en ville, elle ne peut pas acheter chez vous, mais son attention sera attirée et il y aura quelque chance qu'elle parlera de vous, en rentrant, à la maison.

Les nouveautés sont rares à la campagne et un bel étalage fera parler juste les gens que vous voulez atteindre. Quand les gens commencent à parler de vous, votre fortune est faite, à moitié.

Des milliers de fabricants transforment leurs billets de banque en annonces pour qu'on parle d'eux.

Pensez à un profit de quelque fabricant connu et vous remarquerez que si son nom est populaire, il est en train de faire fortune.

Un étalage bien fait fera parler, mais il fera plus.

Ne craignez pas d'user de votre publicité, si vous en faites et secondez-la en l'appuyant par vos arrangements d'exposition.

Supposez que vous envoyez des prospectus parlant d'un certain article. Si vos clients arrivent pour voir et que votre devanture soit bien garnie de ce que vous annoncez, leur résolution d'acheter augmentera.

Votre étalage peut faire autant, et quelquefois plus, que n'importe quelle formule publicité.

Garnissez, enjolivez et ornez la physionomie de votre magasin, donnez-lui quelque expression, quelque vie, quelque originalité, et laissez les gens lire facilement l'histoire que vous ne craignez pas de dire.

L'ART DE L'ETALAGE

"L'art est la puissance de réfléchir, de recréer en soi la vie pour l'exprimer avec le plus d'émotion et de réalité possibles sous une forme belle. Et l'utilité à la beauté est incontestable.

"Chaque période intellectuelle me paraît refléter un état sentimental, un mode d'expression adéquate s'impose donc, différent pour chacun d'eux: car l'idée ou mieux la sensation extériorisée apporte sa forme quand elle naît normalement."

Dans ces quelques lignes admirablement écrites par Emmanuel Delbousquet, sur l'art en général, on reconnaît l'étalage tout entier. L'étalage est un art, un art continuellement au service du commerce, parce qu'il traduit dans une forme belle, les objets les plus rudimentaires nécessaires à l'existence.

Il est fait pour attirer et retenir le regard, il faut donc pour cela qu'il soit beau, artistement disposé, sinon il passera inaperçu.

Il ne faut jamais dire: ma marchandise est belle, avantageuse, cela suffit à attirer mes clients; c'est de jadis, cela: si vos articles sont beaux, avantageux, ils le seront encore plus, présentés par une main experte.

De quel charme eût été privé l'étalage, si le mannequin de cire ne lui avait donné pour le parer du rayonnement irrésistible de sa beauté.



Tanglefoot

Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**