

porte de bien se mettre dans la tête, c'est qu'en classifiant par départements votre stock, vous serez à même de mieux le tenir, vous saurez où le trouver dans votre magasin, vous serez en mesure d'acheter plus intelligemment et vous jugerez quels départements sont profitables et lesquels ne le sont pas.

En faisant votre inventaire, il serait bon d'employer une feuille ou une carte comme celle montrée ci-jointe. L'usage de ces feuilles ou cartes systématisera votre façon de relever le stock et vous permettra de le chéquer rapidement. Les feuilles ou cartes peuvent être numérotées de façon à ce que si l'une se perd vous puissiez savoir laquelle.

Ces feuilles devraient être numérotées et mises dans des relieurs après que les évaluations ont été faites.

Chaque feuille devra être totalisée, mais les totaux ne devront pas être reportés de feuille en feuille. Additionnez chaque feuille séparément et ensuite ajoutez les totaux des feuilles pour chaque département, aussi bien pour les prix de revient que pour les prix de détail. De cette manière, vous obtiendrez la valeur totale de votre stock dans chaque département, que vous entrerez sur la feuille d'inventaire mensuel et de sommaire, sous chaque département, en face des lignes "Inventaire du mois dernier."

Au temps de l'inventaire, ce serait une bonne idée d'arranger le stock de votre magasin de manière à ce que les marchandises d'un département soient rapprochées autant que possible les unes des autres. Cela faciliterait le pointage et serait d'une grande aide dans l'achat et la vente. Vous saurez ainsi, immédiatement, où se trouve chaque article dans votre magasin; vous n'aurez pas de difficultés à le trouver et quand du nouveau stock entrera vous saurez où le placer.

(A suivre)

LE FOUR ELECTRIQUE

Généralisation de son emploi dans la fabrication de l'acier.

L'usage du four électrique pour la préparation du fer et de l'acier a pris une grande extension depuis le commencement de la guerre. Maintenant que la quantité disponible de l'acier est inférieure à la demande, on fouille les tas de rebuts des fonderies et autres usines, pour en retirer du métal. Grâce au four électrique, on peut aujourd'hui retirer, de ces scories et débris, un acier d'excellente qualité. Au fur et à mesure que la nécessité nous oblige à conserver soigneusement nos ressources naturelles, l'usage des procédés électriques se généralise de plus en plus, car on économise ainsi les matières brutes.

Au commencement de 1916, il existait 73 fours électriques aux Etats-Unis; ils produisaient 100.000 tonnes d'acier par année; leur nombre est plus que doublé aujourd'hui, et la production annuelle excède 1 000 000 de tonnes. Ces fours exigent environ 150.000 h.p. Une des plus puissantes installations individuelles produit 70 tonnes, réparties entre fours de 15 et de 20 tonnes.

Ce procédé a même fait des progrès proportionnellement plus rapides au Canada qu'aux Etats-Unis. La production de l'acier par le four électrique y est passée de 61 tonnes, en 1915, à 43.790 tonnes en 1916. Les renseignements fournis par la Civic Investment & Industrial Co. portent que, dans la ville de Montréal seule, 11 fours électriques sont en opération, et consomment 17.000 h.p. Les grands fours, alimentés par des fils

à haute tension et conduits intelligemment, n'éprouvent pas de grandes difficultés sous le rapport du courant; mais une installation d'une puissance inférieure à 5.000 h.p. ne devrait pas essayer de mettre en service des fours à courant monophasé de 400 k.w. ou plus. Vu que chaque opération ne dure que trois heures environ, il sera possible de faire usage du courant disponible pendant les moments du jour qui n'exigeront pas des génératrices leurs plus fortes sommes d'énergie. Le prix de revient du k.w.h. est de 1c à 1½c; c'est le taux qui a maintenant cours dans l'éclairage des maisons en plusieurs villes du Canada.

LE RACLOIR A CHEVAL

Les conventions des bonnes routes sont excellentes. Ceux qui y assistent reçoivent de nombreux renseignements et de bons conseils. Malheureusement peu de cantonniers ruraux s'y rendent. Nous espérons tous que plus tard les bonnes routes à surface unie, bien drainées et reposant sur une couche d'empierrement deviendront générales. En attendant, il faut entretenir en bon état les chemins de terre actuel.

Dans le comté de Dundas, nous avons remarqué que les routes, sur lesquelles on avait passé le racloir, étaient en meilleur état que les autres. Ne pas négliger les routes jusqu'à leur reconstruction, mais les entretenir le mieux possible. On aplanit les chemins en y passant le racloir à cheval au printemps, après les pluies. Un tel travail ne demande pas beaucoup de temps, coûte peu et rend de grands services aux chemins, dont il remplit les trous et les ornières. Et, ne l'oublions pas, les bonnes routes sont pour le marchand un appoint formidable dans leur commerce.

COMMENT ILS SONT ARRIVES

S'il est incontestable qu'il entre un certain nombre de grandes forces dans les affaires modernes, une des plus puissantes est certainement l'art de la vente. L'art de la vente est enseigné, prêché, pratiqué plus que jamais. Des exemples sans nombre dans les affaires modernes prouvent que l'art de la vente crée ses propres opportunités, les saisit et les pousse jusqu'à les faire fructifier.

C'est ainsi que nous avons vu des tailleurs d'opportunités dessiner rapidement de brillantes carrières et arriver à des positions extraordinaires.

C'est dans ces six dernières années que Henry Ford s'éleva du rang de pauvre petit mécanicien à celui de milliardaire. M. John North Willys entra dans le commerce d'automobiles sans capital, il emprunta \$7.500 et avec une usine sur le point de faillir et sa magnifique force d'énergie, il édifia une fortune de \$80.000.000. M. Charles-M. Schwab débuta comme simple ouvrier, sans influence ni éducation et en un temps comparative-ment court acquit une fortune considérable. Au cours de ces deux dernières années, il prit une manufacture tombée alla en Europe au moment de la plus grosse dépression financière et gagna des millions de dollars. Nous avons vu le stock de sa compagnie monter de \$40 00 l'action à \$700. Nous l'avons vu acquérir personnellement le renom qu'il détient du plus grand vendeur qu'il y ait jamais eu.

Ces hommes—Ford, Willys, Schwab et les centaines de leaders du commerce et de la finance, ont tiré leurs opportunités de l'art de la vente.