

sa production, avec ce résultat final que la plupart des meilleurs fermiers sont munis de tracteurs et d'autres systèmes à gazoline ou à l'huile. Chaque année voit en augmenter le nombre. Le fait que nous avons en commande deux réservoirs en acier d'un coût approximatif de \$6,000,000 et que ces deux réservoirs ne seront pas livrés avant deux ans, vous donne une idée de ce que nous attendons comme augmentation de consommation au cours des prochaines années".

COMMENT S'Y PRENDRE POUR VENDRE PLUS DE BROSSES

Ayez votre stock constamment exposé — Les étalages et la disposition du magasin sont importants — N'oubliez pas non plus de les annoncer

Si vous voulez augmenter vos ventes de brosses, laissez voir votre stock aux gens de tout votre district. Faites-leur savoir ce que vous avez à leur offrir et les affaires vous viendront. Les vitrines, les étalages de magasin et une publicité bien conduite vous aideront à inciter plus de gens à acheter des brosses.

Les brosses forment une ligne qui se vend tout le long de l'année et comme telles elles doivent recevoir d'attention qu'elles méritent. Les femmes comme les hommes s'y intéressent et si vous tenez votre stock à un endroit où il peut être vu chaque fois qu'on entre chez vous, si vous placez à l'occasion des brosses dans vos vitrines et que dans les journaux vous attirez l'attention sur ces articles, vous constaterez une augmentation de vos ventes. Il n'y a rien de tel que l'étalage dans la vitrine ou dans le magasin, soutenu par une publicité rationnelle pour activer la vente de n'importe quelle marchandise et cela est vrai pour les brosses comme pour tout autre article. Quelques quincailliers ont développé leur commerce de brosses en partant du principe que les brosses constamment exposées sont déjà en partie vendues. Cela est absolument vrai, parce que nombre de personnes entrant dans un magasin et voyant la brosse dont elles ont besoin immédiatement ou dont elles auront besoin sont peureuses, l'achètent sur le champ.

Un mot à l'occasion dans vos annonces de journaux rappellera à d'autres personnes leurs besoins et vous les amènera comme acheteurs.

Les hommes s'intéressent toujours aux étalages des blaireaux. Aucun commerçant ne l'a mieux constaté que le pharmacien qui a constamment cet article en étalage. Le pharmacien réussit ainsi à augmenter ses ventes et rien au monde n'empêche le quincaillier d'employer le même procédé et d'obtenir le même résultat.

OCCASIONS POUR L'ASSOCIATION DE PEINTURE

D'une enquête qui a été faite il résulte que, malgré tout le bon travail accompli par l'association canadienne des peinture, huile et vernis, beaucoup de belles occasions ont été négligées par suite du manque de vue de la part de quelques membres de l'association.

Pendant la guerre plusieurs questions d'intérêt vital pour les fabricants et détaillants de peintures ont été résolues grâce à la coopération des membres de cette association. Une amélioration considérable a été accomplie sans contredit, dans ce sens, quoique chez les détaillants l'on se plaigne du trop grand secret dont on entoure les travaux de l'association.

Ce secret est dû en grande partie aux efforts de quelques rares membres de l'association qui sont évidemment sous l'impression qu'ils peuvent marcher brutalement sur le détaillant comme sur tout ce qui tombe sous leurs pas. Heureusement pour l'association la majorité des membres ont une vue plus large et ne sont pas d'accord avec les principes de deux ou trois agitateurs.

Ces hommes ont sans aucun doute à cœur le bien-être de l'association et nous croyons que leurs efforts sont sincères pour aider l'association à devenir une véritable puissance. Malheureusement ces hommes adoptent des méthodes surannées qui sont impraticables dans les affaires modernes.

Ils sont d'opinion qu'ils doivent censurer toutes les informations qui sont transmises aux quincailliers de détail. Ils croient que le commerce de la quincaillerie ne doit pas être si bien informé sur les cours du marché, la tendance des marchés, etc., ou si l'on ne peut l'empêcher, ils sont d'avis que toute information doit provenir d'un représentant autorisé du commerce des peintures et vernis qui basera ses renseignements sur des informations prises à une ou deux sources.

Ces quelques hommes, ne se rendant probablement pas compte que la diplomatie secrète disparaît rapidement, voudraient tenir secrets tous les travaux de l'association et devenir les grands dicteurs pour tout ce qui concerne la fabrication, l'annonce, la distribution en gros et en détail des peintures et vernis.

Ces hommes dans leur désir de soutenir les intérêts de l'association et dans leurs efforts pour bien faire, sont capables de causer un tort considérable à l'industrie de la peinture en général.

Nous ne sommes pas en faveur d'une concurrence à outrance qui démoralise le commerce et nous savons que la majorité des négociants de gros et des détaillants de bon sens sont de la même opinion.

Nous ne croyons cependant pas qu'il faille dé-