

LA FOIRE SUISSE D'ECHANTILLONS

La troisième Foire Suisse d'Echantillons aura lieu à Bâle du 24 avril au 8 mai 1919. La foire est destinée tout d'abord aux fabricants et artisans qui y participent avec les produits de leur propre fabrication. Y seront accueillis, en outre, les représentants, avec des articles suisses qui ne sont pas exposés par les producteurs eux-mêmes.

La première Foire Suisse d'Echantillons à Bâle a eu lieu du 15 au 29 avril 1917. La réussite de cette organisation dépassa toutes les espérances, 831 maisons de toutes les parties du pays participèrent à la Foire. Le nombre des visiteurs fut d'environ 300,000 et les affaires qui y furent conclues s'élevèrent de 20 à 25 millions de francs.

La deuxième Foire Suisse d'Echantillons, qui se tient du 15 au 30 avril 1918 a vu ce succès grandir. Le nombre des adhérents monta à 990. Le chiffre total des affaires réalisées par les exposants s'éleva de millions de francs.

Le nombre des acheteurs fut très important; il atteignit 18,000.

La Foire Suisse d'Echantillons a pour objet de développer les relations d'affaires existantes et d'en créer de nouvelles. Il ne fait aucun doute qu'elle obtiendra cette année un succès considérable et que les marchands et importateurs de toutes les parties du monde profiteront de cette occasion pour découvrir des sources avantageuses d'approvisionnement.

Les marchands et manufacturiers canadiens auraient avantage à envoyer quelqu'un des leurs visiter cette Foire qui ne peut manquer d'être prodigue en renseignements utiles.

EXPORTATIONS DE BEURRE DU CANADA

D'après les données fournies par le ministère du Commerce, qui ont servi de base au tableau sommaire du commerce canadien au cours des trois dernières années préparé par le Bureau fédéral des statistiques, le Canada a exporté en 1916, 7,713,265 livres de beurre évalué à \$2,377,740; en 1917, il en a exporté 4,008,186 livres évaluées à \$1,572,438; et en 1918, 9,731,500 livres évaluées à \$4,274,606.

AUGMENTATION DES EXPORTATIONS DE PAPIER A IMPRIMER

La valeur du bois de pulpe exporté a presque doublé

D'après un état sommaire du commerce canadien au cours de 1916, 1917 et 1918, préparé par le Bureau fédéral des statistiques sur les données fournies par le ministère du Commerce, les exportations du Canada en papier à imprimer et bois à pulpe ont augmenté durant ces trois années. Ce tableau montre qu'en 1916, notre pays a exporté 10,452,863 quintaux de papier à imprimer évalué à \$20,721,543; en 1917, cette exportation a été de \$11,723,617 quintaux évalués à \$31,436,171, pendant qu'en 1918 elle s'est élevée à 12,814,709 quintaux évalués à \$37,190,410. La valeur du bois à pulpe exporté a augmenté de \$16,680,984 qu'elle était en 1916 à \$32,580,619 en 1918. Ces chiffres sont pour les douze mois finissant en novembre de chaque année.

UN GROS CHIFFRE DANS UN PETIT MAGASIN

J. P. Côté, de Matane, une petite ville de la péninsule de Gaspé, vend pour \$3,000 de peintures et de vernis par année. C'est un résultat remarquable, vu que la ville est petite et dans une partie du pays où il semble difficile de vendre beaucoup de peinture. La belle saison est de courte durée dans cette partie du pays; les changements de température y sont fréquents et l'hiver est très long et très dur. L'hiver commence de bonne heure et le printemps est très tardif. M. Côté a donc droit à des félicitations pour avoir su développer un commerce lui permettant de vendre pour \$3,000 de peintures et de vernis. Ce chiffre d'affaires serait superbe pour nombre de magasins plus considérables dans un climat plus favorable.

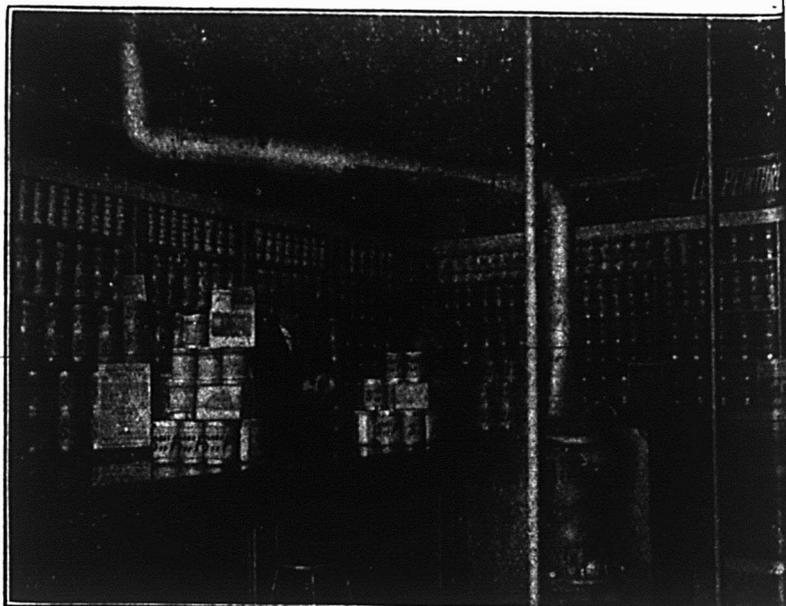
Superbe étalage

Dans l'étalage superbe du stock de peintures et de vernis de M. Côté tout semble à sa place et c'est de cette manière qu'il tient son assortiment durant toute la saison. A part la satisfaction qu'en retire le propriétaire, le superbe étalage de l'assortiment que voit le client ne manque jamais d'aider les commis à tenir les marchandises en ordre. C'est une économie de temps, vu que l'on n'a pas de difficulté à trouver la marchandise que l'on cherche.

On pourrait ajouter ici que l'arrangement des marchandises dans tout le magasin de M. Côté a été fait avec le même soin. M. Côté a constaté que cet ordre dans son magasin lui a aidé à accroître son commerce d'une façon continue et satisfaisante.

L'emploi des affiches, pancartes, etc.

Il est très regrettable de voir certains marchands ne pas se servir des pancartes, etc., fournies par le fabricant pour annoncer ses produits. Cette négligence n'a pas d'excuses. Dans le magasin de M. Côté ces articles de publicité sont employés avec le plus grand avantage et donnent d'excellents résultats. Les pancartes, annonces, etc., pour la peinture ont une valeur réelle. On devrait s'en rendre compte et en profiter le plus possible. Ces affiches ne coûtent rien au marchand et elles sont fournies par le fabricant dans le but de donner aux détaillants l'aide dont ils ont besoin. Sans ces affiches, nombre de vente n'auraient pu être faites.



Le département de peinture du magasin J. P. Côté, Matane, (P.Q.).