Zeitschrift: Revue économique franco-suisse

Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France

Band: 28 (1948)

Heft: 8

Vorwort: Editorial

Autor: Erni, Hans / Brun, Donald

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Siehe Rechtliche Hinweise.

Conditions d'utilisation

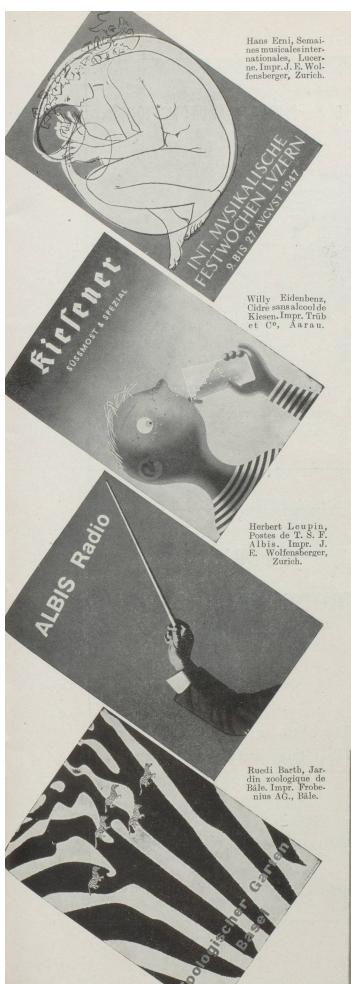
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. <u>Voir Informations légales.</u>

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. See Legal notice.

Download PDF: 29.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch



Editorial

Dans une allocution prononcée à la Journée du Commerce de Marseille en 1947, M. Jacques Lacour-Gayet, vice-président délégué du Comité d'action économique et douanière, énumère les trois conditions de vie du commerce : stabilité des prix, liberté, technique. Le commerce, ajoute-t-il plus loin, et plus spécialement le commerce de détail, a sa technique qu'il est absolument nécessaire au commerçant de posséder à fond. La présentation des marchandises, l'agencement des magasins en sont des éléments importants.

Nous venons de vivre une époque où l'acheteur n'était autorisé à se procurer qu'une quantité très restreinte de produits, où le fabricant, le commerçant dont l'activité productrice était elle aussi strictement limitée à un cadre étroit, n'éprouvait point le besoin d'allécher son client, de l'inciter à acheter. Bref, le commerçant, s'était mué en une sorte d'agent répartiteur; la notion de « vendre » avait été réduite à un simple acte de distribution.

Le spectre de la disette s'est heureusement estompé et, si l'état de pénurie relative dans lequel nous sommes encore dispense le fabricant, le commerçant, de créer le besoin, la gamme des produits offerts au public est à nouveau devenue assez étendue pour que l'acheteur puisse maintenant choisir.

La notion de « vendre » ressurgit peu à peu et, avec elle, la nécessité d'habiller les produits, de les présenter

sous un aspect engageant.

Nous avons cherché à réunir dans ce cahier quelques éléments de cette publicité au second degré que sont le conditionnement des marchandises et sa technique, l'exposition des objets dans une vitrine, le papier à lettres commercial, moyen, lui aussi, de présenter une entreprise ou une maison de commerce.

Un domaine, comme beaucoup d'autres, où les efforts conjugués de la technique suisse et du goût français

peuvent conduire à des résultats brillants.

Et puisque l'affiche constitue la façon la plus directe pour une entreprise de se présènter au public, nous avons réuni sur cette page quelques spécimens choisis parmi les 24 affiches suisses de 1947 qui ont obtenu le diplôme d'honneur du Département fédéral de l'intérieur. Les clichés nous ont été fort obligeamment prêtés par la Société générale d'affichage qui, avec un goût que chacun se plaît à reconnaître, voue tous ses soins à une présentation harmonieuse des chefs-d'œuvre des artistes et des graphistes suisses.

Hans Erni, Grieder et Cie, magasin de soieries, Zurich. Impr. J. E. Wolfensberger, Zurich.

Donald Brun, Müller, magasin de chaussures, Bâle. Impr. Frobenius AG., Bâle.



