

PEUT-ON FORCER LE MANUFACTURIER?

Un à un les principaux articles d'épicerie sont tenus par les magasins à départements qui en réduisent les prix au minimum. On ne peut blâmer ces magasins dont les méthodes n'ont rien de sentimental; ils cherchent à faire des affaires, comme tout le monde, et c'est là leur façon d'en faire. L'épicier de détail peut donc être assuré que personne ne prendra ses intérêts, sinon lui-même. Car ni le manufacturier, ni certainement les magasins à départements ne prendront ses intérêts. La moyenne des manufacturiers blâment au sujet de cette question, par une explication comme celle-ci:

"Pourquoi, ne pouvons-nous pas empêcher les magasins à départements de vendre nos marchandises? Nous le voudrions bien, mais comment le pouvons-nous? Quand nous vendons aux marchands en gros, nous perdons tout contrôle sur nos marchandises. En vérité, si les marchands en gros sont assez peu sensés pour vendre à des magasins à départements, nous n'y pouvons rien."

Ce raisonnement est vraiment bien faible. Il élude la question. Si le manufacturier le veut, il peut contrôler ses marchandises, et quelques manufacturiers les contrôlent. Remarquez, par exemple, la maison qui fait le savon...; elle vend à n'importe quel magasin à départements, mais avec l'entente absolue qu'il ne vendra pas au-dessous du prix fixé. Mais jamais, jusqu'à ce qu'ils n'y soient obligés; les manufacturiers, en général, n'adopteront cette ligne de conduite. Pourquoi le feraient-ils, tant qu'il ont la clientèle des magasins à départements et celle des épiciers au détail; ces derniers se montrant trop faibles pour imposer leur volonté? [Grocery World].

CONVENTION DE LA AMERICAN HARDWARE MFG. ASSOCIATION

La 7ème assemblée annuelle de "The American Hardware Mfg. Association" et de "The National Hardware Association", a eu lieu à Atlantic City, N. J., les 16, 17 et 18 novembre courant.

Les commerçants avaient établi leurs quartiers généraux à l'hôtel Rudolph, et les manufacturiers à l'hôtel St-Charles.

Les manufacturiers ont manifesté un intérêt considérable au sujet des effets de l'Acte de la Douane du Canada contre le dumping.

Parmi les visiteurs Canadiens présents à la convention, étaient: MM. C. A. Whitman, président, et J. Hardy, secrétaire de la Canadian Wholesale Hardware Association; Geo. Caverhill, Robert Starke, Wm. Buchanan, du "Hardware & Metal", et R. J. Slater, représentant le "Prix Courant".

La prochaine convention annuelle de la "National Hardware" sera tenue à Washington, D. C., dans la 3ème semaine de novembre 1905. En outre de cette assemblée, les manufacturiers se rencontreront en une commune session avec les Jobbers en ferronnerie du Sud, dans la 3ème semaine de juin, au Homestead, Virginia Hot Springs.

M. Samuel A. Bigelow de Boston, fut de nouveau choisi comme président de la "Dealers Association", et M. C. Jas. Farnley de Philadelphie fut réélu secrétaire-trésorier.

James Kinsman, de North Bro. Mfg. Co., Philadelphie, bien connu dans le commerce au Canada, est devenu l'heureux possesseur d'une magnifique tondeuse pour gazon plaquée de nickel qu'il a gagnée comme premier prix à une "Cord Party".

Les drapeaux anglais et les insignes émaillés portant la feuille d'érable, distribués par les délégués Canadiens, étaient très en évidence.

Les manufacturiers de ferronnerie choisirent pour leur officiers les personnes suivantes:

Président, Julius C. Binge, St. Louis Shovel Company, St. Louis, Mo.

Vice-présidents, Chas. W. Asbury, Enterprise Mfg. Co., Philadelphie, Pa.; Geo. W. Corbin, Corbin Cabinet Lock Company, New Britain, Conn.; Henry B. Lupton, Oliver Iron and Steel Company, Pittsburg, Pa.

Secrétaire-trésorier, F. D. Mitchell, 572, Bâtisse de la Bourse, Philadelphie, Pa.

Les opérations de l'Assemblée se terminèrent par un banquet qui eut lieu le 18 au soir, à l'hôtel Rudolph.

ENTREVUE INTERESSANTE AVEC M. CAVERHILL

Le représentant du "Prix Courant" a eu l'avantage d'avoir une entrevue intéressante avec M. George Caverhill, chef de la maison Caverhill, Learmont & Co., une des plus importantes du Canada dans le commerce de gros de la ferronnerie.

M. Caverhill revenait d'Atlantic City où ont eu lieu, vers le milieu du mois de novembre, les conventions de l'"American Hardware Manufacturers' Association" et de la "National Hardware Association".

M. Caverhill nous informe que les principaux sujets qui ont été discutés aux réunions de ces deux associations ont été, tout d'abord la question des Catalogue Houses, c'est-à-dire des grands magasins de détail qui adressent des listes de prix aux consommateurs et qui remplissent directement les commandes qui leur sont envoyées. Il paraîtrait que ce système est devenu un véritable fléau aux Etats-Unis et que le commerce de

gros ainsi que celui du détail dans la ligne de la ferronnerie en souffrent considérablement. Les maisons faisant usage de ces catalogues sont, à vrai dire, pour la plupart des magasins départementaux. Par suite des fortes commandes qu'ils placent chez les manufacturiers, ils sont à même de coter au consommateur des prix que ne peuvent rencontrer le marchand de ferronnerie de la localité où se trouve le consommateur.

Ce mode d'opérer a naturellement diminué d'une façon notable le chiffre d'affaires des jobbers qui, à la réunion d'Atlantic City, ont fait des représentations aux manufacturiers. Afin d'enrayer ce mal, ils sont résolus à ne plus placer de commandes chez les manufacturiers qui vendent aux dites maisons. Plusieurs des manufactures importantes ont décidé de ne plus accepter de commandes de cette nature.

Selon M. Caverhill, ce mal n'a pas encore pris de grandes proportions au Canada, car il n'y a guère que deux établissements situés à Toronto que l'on pourrait qualifier de "Catalogue Houses".

Il a, en outre, été question des "Jobbers Special Brands" c'est-à-dire des marques spéciales que les manufacturiers mettent sur les produits qu'ils livrent aux jobbers. Ce privilège aurait dégénéré en véritable abus, les manufacturiers se plaignant de perdre leur identité, tandis que les jobbers prétendent que les manufacturiers font des marques spéciales pour des clients qui ne leur commandent que des quantités insignifiantes. De part et d'autre des mesures vont être prises pour remédier à cet état de choses.

Pendant les diverses assemblées, il a été fortement question de la réciprocité entre les Etats-Unis et le Canada.

M. Caverhill ayant été appelé à exposer ses vues à ce sujet a plutôt conseillé aux manufacturiers américains de venir s'établir au Canada et de ne pas attendre que la question de la réciprocité soit réglée, car les Canadiens jusqu'à présent n'ont guère été encouragés lorsqu'ils ont fait des tentatives dans ce sens auprès des Etats-Unis.

En résumé, M. Caverhill revient avec une excellente impression de son voyage. Il a trouvé à Atlantic City une organisation parfaite et les visiteurs canadiens ont été très fêtés.

Le côté social de ces réunions a été également digne de remarque; on a surtout admiré le rôle joué par les femmes des délégués qui étaient au nombre de 124 et qui ont aidé leurs maris à faire les honneurs dans différentes circonstances.

C'est avec regret que nous enregistrons le décès de Mme Louis Delorme, mère de M. J. A. Delorme de la maison Laporte, Martin & Cie. Ltée.