

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

L'EXPOSITION DE QUINCAILLERIE

Quelques détails concernant les arrangements définitifs que fait la Canadian Hardware Manufacturers Exhibitors Association pour l'accommodation et le confort des marchands qui visiteront l'exposition qui aura lieu à Ottawa, du 16 au 21 février 1914 :

Tout d'abord, l'exposition occupera une superficie de plancher de plus de 53,000 pieds carrés et consistera en articles manufacturés de quincaillerie et de ferronnerie, tels que poêles, fournaies, peintures, vernis, pinceaux, articles en caoutchouc et gutta-percha, matériaux à toitures, matériaux à clôtures, argenterie, armes à feu et cartouches, outils, et divers autres articles tenus par les marchands de fer et qui comporteront de nouveaux échantillons de modèles très intéressants pour les marchands.

Attendant à la salle de l'exposition est un auditorium devant servir aux assemblées qui seront tenues par les associations prenant part à l'exposition, et le programme sera ainsi fait qu'il sera déterminé un temps pour chaque organisation désireuse de se prévaloir du privilège.

Une grande salle à manger située au-dessus de l'une des sections d'exhibits ajoutera encore à la commodité générale.

On se propose de faire du repas du midi une séance particulièrement attrayante et chaque jour des orateurs distingués seront invités à y prononcer des discours. Et s'il faut en juger par le programme qui est dès maintenant à l'étude, il y aura des orateurs qui vaudront la peine d'être entendus.

La commission chargée d'organiser l'exposition s'est assurée des convois spéciaux et des tarifs réduits pour transporter les voyageurs entre Montréal et Ottawa et entre Toronto et Ottawa. D'autres arrangements non moins importants ont été effectués avec les principaux hôtels de la ville qui consentent aussi, pour la circonstance, à une réduction de leurs taux habituels.

Des billets spéciaux de retour comportant l'admission à toutes les réceptions et attractions, l'accommodation sur le chemin de fer et à l'hôtel seront mis à la

disposition des marchands, de sorte que ceux qui visiteront l'exposition seront débarrassés de tous les ennuis, qui ne manquent jamais de surgir au cours d'un voyage.

Les organisateurs ont vu à tous les détails, même les plus minutieux, afin que les visiteurs soient assurés de tout le soin et de toute l'attention possibles.

Nous publierons dans une édition subséquente du "Prix Courant" un fac-similé du billet-coupon complet qui sera émis en faveur de ceux qui prendront part à l'exposition à titre de visiteurs ou autres.

Nous ne saurions trop appuyer sur la nécessité qu'il y a pour chaque marchand d'assister à ces expositions périodiques du commerce et de l'industrie. D'ailleurs, l'expérience acquise au cours de celles qui ont eu lieu déjà, a été profitable aux hommes d'affaires de toutes catégories qui y ont pris part, et ceux-là se garderaient bien maintenant de manquer aucune nouvelle occasion offerte. Ce que les expositions ont fait pour quelques-uns elles le feront pour d'autres. Elles sont en elles-mêmes le meilleur moyen d'annoncer la fabrication et, par conséquent, la meilleure source d'information pour le détaillant qui a à cœur de se tenir au courant des améliorations, afin d'être en mesure de toujours mieux servir sa clientèle.

L'exposition, c'est encore une occasion superbe de faire connaissance avec les chefs de nos grandes industries, ce qui est un détail d'une haute valeur. Les marchands y rencontrent de nombreux confrères avec qui ils s'entretiennent de sujets plus intéressants les uns que les autres et qui font souvent l'objet de discussions avantageuses, profitables et pour les uns et pour les autres.

Les directeurs de la prochaine exposition qui doit avoir lieu en février à Ottawa, n'ont rien épargné pour que leurs visiteurs soient là comme chez eux. Ils ont choisi la ville d'Ottawa comme site de l'exposition, afin que tous les marchands de la province de Québec puissent s'y rendre sans pour cela nuire à leurs affaires, et nous espérons que tous, autant que possible, se feront un devoir d'y aller se renseigner sur tout ce qui peut contribuer à améliorer leur commerce.

A PROPOS DU JOURNAL COMMERCIAL.

C'est là une des plus grandes nécessités de la vie commerciale contemporaine. — Ce qu'il est, ce qu'il fait et comment il faut s'en servir.

Qu'est-ce qu'un journal commercial? C'est un journal composé dans le but de s'intéresser qu'une classe particulière de lecteurs.

Les journaux techniques, tels que ceux qui s'adressent aux architectes, ingénieurs, mécaniciens, etc., sont d'habitude compris dans cette catégorie, bien que parfois on établisse une distinction entre les journaux purement commerciaux, s'adressant aux gens qui s'occupent de l'achat et de la vente d'une certaine catégorie de marchandises, et les journaux techniques.

Ce n'est pas s'avancer témérairement que de déclarer que l'idée dominante, à l'époque actuelle, dans le monde commercial, c'est d'obtenir une plus grande efficacité. Le problème relatif à la fabrication meilleure, plus rapide, ou à meilleur marché d'un article quelconque a été étudié à tous les points de vue, de la manufacture au consommateur; la science de la direction des affaires a bien évolué. On ne s'attarde plus tant à considérer les détails que la production ou la vente des marchandises de la meilleure façon possible. C'est le journal commercial qui a contribué plus que toute autre chose à augmenter l'efficacité des méthodes de l'homme d'affaires contemporain.

C'est là une déclaration importante et pourtant en considérant simplement les faits, il est bien facile d'en reconnaître le bien-fondé.

D'abord, il a fourni un moyen de discuter les idées nouvelles; de plus, il en a lancé, de sa propre initiative, une grande nombre.

(A suivre)

Si le métier de vendeur n'est pas facile, celui d'acheteur est loin d'être aisé.