

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

LES REDUCTIONS DE PRIX. (Suite.)

Si le manufacturier réduit son prix et obtient moins pour ses marchandises, il faut qu'il donne moins et le public, en échange du gain temporaire qu'il fait au moyen de la réduction de prix, obtient une qualité moindre pour les dites marchandises.

Si le manufacturier préfère ne pas céder et voir rejeter ses marchandises hors du marché, s'il ne veut pas réduire le prix ni la qualité, son champ d'action deviendra graduellement de plus en plus limité, le montant de ses ventes diminuera, ses frais généraux de manufacture resteront les mêmes jusqu'à ce qu'il soit forcé soit d'élever le prix, ce qui habituellement est impossible, soit de diminuer la qualité. De toute façon, quand il en vient à cette extrémité, il se trouve sur la grande route qui conduit à l'Abîme du Désespoir et à la Vallée de la Perdition; c'est à celui qui a réduit les prix qu'il peut adresser ses remerciements.

Le maintien des prix ne constitue pas simplement une théorie, c'est plutôt un facteur essentiel au succès en affaires.

LES MANUFACTURIERS CANADIENS DE FERRONNERIE

Le succès de l'exposition de ferronnerie à Hamilton est dû en grande partie à H. P. Hubbard, qui, en sa qualité de gérant de l'usine canadienne de E. C. Atkins & Cie, à Hamilton, a pu consacrer beaucoup de temps pour aider à l'oeuvre du comité dont il était membre et pour s'occuper des arrangements locaux. En récompense de ses services, M. Hubbard a été élu second vice-président de l'Association des Manufacturiers Exposants de Ferronnerie Canadienne.

L'intérêt apporté par E. C. Atkins & Cie aux expositions de ferronnerie du Canada résulte de leur longue expérience dans l'art de faire des étalages aux conventions de marchands quincailliers dans les divers Etats situés de l'autre côté de la frontière. M. Benham, qui était venu de l'usine centrale d'Indianapolis pour assister à la convention de Hamilton, avait acquis une grande réputation pour les conférences qu'il avait faites à ces conventions sur la publicité dans le commerce de détail et l'installation des marchandises dans les vitrines.

La conférence illustrée, expliquant la fabrication des scies, prononcée par M. Benham à Hamilton a été aussi prononcée à diverses conventions dans les Etats et ont donné à nombre de marchands et de vendeurs des vues plus justes au sujet du soin à apporter dans le choix, le trempage et le découpage de l'acier employé dans la fabrication des scies que celles qu'ils auraient pu avoir à moins de passer au moins un jour à l'usine.

M. Harlan P. Hubbard, dont il est surtout question dans cet article, a étudié les questions concernant la fabrication des scies, d'une manière pratique; il a fait son apprentissage régulier pour cette profession dans la vieille usine de Hubbard-Lippincott, à Pittsburg, Pennsylvanie, en 1877; il a subi des examens dans cette usine, passant par toutes les sections; cette usine était à cette époque une des plus grandes manufactures d'Amérique de haches, scies et de pelles, et plus tard il fut commis-voyageur dans les régions de bois de construction des Etats-Unis.

En 1889 il s'installa à Chicago comme assistant-gérant de la Simond Mfg. Co., qui plus tard fit construire une fabrique de scies et une aciérie à Chicago; M. Hubbard fut chargé de la gérance de cette fabrique; il resta avec la compagnie Simonds jusqu'en 1901.

M. Hubbard fut ensuite chargé de faire une enquête approfondie de l'industrie des scies au Canada, pour le compte de E. C. Atkins & Cie, il ouvrit un bureau de ventes à Toronto et fit connaître leurs petits articles aux marchands de quincaillerie en gros ainsi qu'aux marchands détaillants.

Au bout d'un an, la compagnie appréciait à tel point ses travaux, que les directeurs de cette compagnie discutèrent avec lui l'opportunité de la construction d'une succursale au Canada, mais le temps n'était pas encore propice à cette entreprise, c'est pourquoi avant de se lancer dans cette entreprise la Compagnie Atkins lui confia la surintendance générale de sa grande usine d'Indianapolis; elle augmenta en même temps le nombre et l'importance de ses relations avec les quincailliers et propriétaires de scieries du Canada par l'intermédiaire d'agents vendeurs résidant dans ce dernier pays.

En quelques années la demande pour les scies Atkins était devenue telle qu'on reconsidéra la question de manufacturer au Canada, et les officiers de la Compagnie, de concert avec M. Hubbard, examinèrent

plusieurs propositions; en 1907, ils installèrent leurs quartiers-généraux canadiens sur l'emplacement qu'ils occupent encore à Hamilton. M. Hubbard fut chargé de la direction générale des affaires de la Compagnie au Canada.

Une succursale fut ouverte à Vancouver, il y a environ deux ans, pour s'occuper des ventes dans le territoire à l'ouest des Montagnes Rocheuses.

"Les scies Atkins et la qualité Atkins" sont maintenant des expressions familières partout où l'on vend ou emploie des scies de n'importe quel genre et les marchands quincailliers canadiens apprécient la solide garantie qui soutient la qualité Atkins, les facilités de ventes offertes au marchand et l'aide donnée au marchand pour intéresser son client.

E. C. Atkins & Cie reconnaissent dans la Canadian Hardware Manufacturers Exhibitor's Association une organisation qui fournit une occasion de créer une plus forte demande pour les marchandises fabriquées au Canada, et M. Hubbard pense non seulement à faire des expositions à Ottawa et en d'autres points de l'Ontario, mais aussi des expositions de quincaillerie dans les Provinces Maritimes et l'Ouest Canadien.

Les expositions de quincaillerie sont utiles, non seulement pour permettre aux manufacturiers de montrer toutes leurs lignes à leurs clients de détail, mais aussi pour amener les détaillants à discuter les avantages et les résultats de la politique du maintien des prix adoptée pour les scies à main, etc.

Si les marchands de gros d'une province vendent des scies à des maisons faisant affaires par la poste pour réduire les prix dans une autre province, où si on les surprend à ne pas respecter la protection que les manufacturiers veulent donner aux marchands détaillants, la réunion des marchands détaillants aux Conventions leur permet de soumettre leurs griefs aux manufacturiers.

Pendant la convention de Hamilton, par exemple, un manufacturier de scies a fait une enquête sur des plaintes d'après lesquelles un certain marchand-détaillant ne maintenait pas les prix de ses scies à main et on ajoutait que cette réduction de prix était pratiquée dans plusieurs magasins de Hamilton.

L'enquête établit que les plaintes étaient fondées et un agent spécial mit fin rapidement à cette pratique du marchand-détaillant.