

## POUR LES EPICIERS

Le commerce français se plaint depuis longtemps de la concurrence des grands magasins. Depuis deux ans, le gouvernement a augmenté le droit de patente payé par ces magasins, en imposant une patente spéciale pour les magasins tenant plusieurs spécialités et dont le nombre des employés dépasse 200.

En ce moment, la commission du budget de la Chambre des Députés étudie le projet d'imposer la patente des spécialités aux magasins dont le nombre d'employés dépasse 100. Et nous trouvons dans une publication française ; le *Journal Commercial et Maritime* de Marseille, un rapport d'une commission de la Société pour la Défense du Commerce et de l'Industrie, qui recommande que la taxe des spécialités soit étendue aux grands magasins occupant plus de 50 employés.

Comme on le voit, l'arme que le commerce régulier emploie en France pour combattre les grands magasins est exactement celle que nous avons proposée aux épiciers de Montréal : une patente ou taxe d'affaire spéciale pour chaque spécialité.

"Il paraît juste, dit le confrère, de frapper les spécialités, car, cela a été dit avec beaucoup de raison, chaque branche du commerce d'un grand magasin bénéficie des avantages qui sont réunis dans cet établissement (publicité, facilité d'achat, appel de la foule etc.)."

Un cas de mort par empoisonnement, à la suite d'un repas composé de saumon en conserve, vient encore de jeter l'alarme parmi les consommateurs et nuire à la consommation des conserves en boîtes.

Il arrive que des boîtes de conserves mal soudées puissent, à la longue, rendre leur contenu nuisible à la santé ; mais, quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent, ces accidents sont dus à la négligence ou à l'ignorance du consommateur.

Il est donc du plus grand intérêt pour l'épicier de s'assurer que l'acheteur de conserve sache bien les précautions—fort simples du reste—à prendre pour éviter de tels accidents. Nous avons publié, il y a quelques semaines, un article décrivant la manière d'ouvrir les boîtes de conserves. Les épiciers devraient afficher cet article dans leur magasin. Mais ce qu'ils ne doivent pas négliger, c'est de prévenir autant que possible leurs clients qu'il est dangereux de laisser les conserves dans les boîtes, une fois

ces boîtes ouvertes. C'est presque toujours parce qu'on a laissé le poisson, les légumes, etc., dans la boîte ouverte, donnant l'occasion à une fermentation acide de se produire, et, en prenant contact avec le plomb mélangé à l'étain de la soudure ou de l'étamage, de former un produit toxique, que l'on a constaté des empoisonnements chez ceux qui ont mangé ensuite ces conserves.

Il y a une manière de donner un conseil même à des clients très hautains, très susceptibles, sans les froisser ; c'est cette manière qu'il faut employer si c'est nécessaire. Car l'épicier qui aura vendu la boîte dont le contenu aura causé un empoisonnement même partiel, est sûr de perdre une partie de sa clientèle, s'il n'a pas fait son possible pour prévenir l'accident.

Sur les plaintes des épiciers et des marchands de fruits de Toronto, la municipalité de cette ville avait passé un règlement défendant aux colporteurs de fruits etc., pour la plupart Italiens, de vendre dans certaines rues de la ville. Un colporteur a été arrêté pour contravention à ce règlement et condamné à l'amende. Il a été en appel et, aidé par ses confrères, il a porté la cause jusqu'à la Cour Suprême qui lui a donné gain de cause. La cité en a appelé à son tour au Conseil Privé, à Londres ; et ce suprême tribunal, jugeant en dernier ressort, vient de déclarer que le règlement est illégal, la cité ayant bien le pouvoir de réglementer ce commerce, mais non pas celui d'en défendre l'exercice. Il en résulte que Toronto devra faire comme Montréal, imposer une forte licence ou patente aux colporteurs, au lieu de leur défendre l'accès de certaines rues.

L'Association des Epiciers de Montréal, suivant le conseil que nous lui avons donné la semaine dernière, a envoyé une députation à Québec pour demander au gouvernement de permettre aux épiciers de vendre les spiritueux importés dans les bouteilles ou flacons d'importation, quel que soit leur contenance. La députation se composait de MM. S. D. Vallières, président, échevin Connaughton, P. Daoust, J. B. V. Daoust, T. Poupard, Thomas Gauthier, J. E. Manning, J. O. Levesque, A. Lapointe et Vital Raby.

Elle fut reçue par le premier ministre mardi à midi et demi, et, après avoir exposé sa demande, avec les arguments qu'elle avait à faire valoir, elle se retira emportant l'es-

pérance de réussir. M. Taillon s'est montré très bien disposé envers les épiciers.

Les épiciers peuvent s'attendre à une hausse prochaine sur le sel. Les propriétaires de salines, au Canada, y compris le Pacifique Canadien, ont réussi à se syndiquer, comme nous le faisons prévoir il y a quelque temps. Et tout de suite le prix du sel a commencé à hausser pour le commerce de gros. La hausse est actuellement de 5c par quart, et proportionnellement par sac. Si les épiciers de gros n'ont pas encore haussé leurs prix, c'est qu'ils avaient une assez grande quantité de stock acheté d'avance. Mais il est probable que cette hausse se produira avant peu.

Propreté n'est pas vice. Il y en a qui disent : pauvreté n'est pas vice ; mais nous avons des doutes sur cette seconde version, tandis que la première est d'une vérité incontestable. Si la pauvreté n'est pas un vice, elle est, du moins, un grand défaut. Mais la propreté a un prix très élevé dans l'estime de tous les gens d'affaires qui s'y connaissent. Une marchandise salie, défraîchie, perd la moitié de sa valeur, rien que par l'apparence, et quand même la marchandise elle-même serait intacte. Un paquet de farine préparée dont le papier est couvert de fiente de mouches, peut être d'excellente qualité, à l'intérieur ; mais la clientèle jugera, d'après l'apparence, que la farine est vieille et probablement sure.

Un comptoir bien propre, soigneusement entretenu dans ce brillant état de propreté qui fait tout reluire, attire la clientèle comme l'aimant attire le fer. Un comptoir sale est repoussant. L'arrangement des boîtes dans la devanture ou de celles qui sont empilées par ci par là autour des piliers, sur les coins du comptoir etc., doit être fait de telle sorte que les étiquettes paraissent toujours neuves, claires, brillantes. Pour cela, il faut les changer de temps en temps ou bien avoir soin de passer une légère couche de vernis sur les étiquettes, que l'on pourra ensuite nettoyer facilement.

C'est peut-être un préjugé populaire que le beau et le bon ne vont pas l'un sans l'autre ; mais il y a des préjugés qu'il faut flatter, qu'il faut même exploiter, si l'on veut réussir.

Le marchand détaillé devrait lire invariablement toutes les annonces des journaux et de la presse commerciale. Il y trouvera une foule d'idées qu'il peut appliquer avec succès à son propre commerce.