

Dix pâtisseries, cela fait dix patentes, dix devantures, dix mitrons, dix saute-ruis-seaux, dix teneurs de livres, etc.

Tous ces frais qu'on appelle les **frais généraux** sont beaucoup plus considérables avec dix pâtisseries que s'il n'y avait qu'un pâtissier pour toute la ville et, d'autre part, ces dix concurrents n'ont pas plus de clients que n'en aurait un seul. Naturellement, ces dix producteurs de babas rivaux cherchent à se prendre les quelques deux ou trois cents clients qui mangent du baba dans la ville et, pour cela, se font une guerre à mort. L'un met la brioche à deux sous, l'autre à un sou; un troisième la met à deux centimes et demi et peut-être aussi économise-t-il sur la farine et le sucre et mêle-t-il un peu de plâtre à la farine dans son pétrin. Mais ils ont beau baisser leurs prix et ne faire presque plus de bénéfices, ces pâtisseries ne peuvent pas écouler tout leur travail de la journée. Les brioches restent immuables et le chiffre gravé par quelque visiteur facétieux sur le gâteau de Savoie se retrouve trois semaines après, à la même place. On ne vend pas: c'est la mévente des brioches, c'est-à-dire la ruine. Pourquoi? Parce qu'il ya trop de pâtisseries pour une trop petite clientèle. Quel remède à cela? Diminuer le nombre des pâtisseries en conservant le même nombre de gour-

mands et en l'augmentant si faire se peut. Comment? Voici:

Un jour ces dix pâtisseries se rencontrent. Ils se disent: pourquoi nous faire les uns aux autres une guerre qui nous ruine tous? Pourquoi ne pas nous allier? Ils ferment sept boutiques; ils renvoient sept mitrons, donnent congé à sept propriétaires, cessent de payer sept patentes. Ils ne gardent que trois pâtisseries dorénavant consolidées contre les hasards de la concurrence. C'est une **consolidation**. Pour les autres, ils calculent ce que vaut chaque "fonds" et, en retour de ce fonds, donnent aux sept concurrents qui ferment boutique des actions dans la Société formée par les trois pâtisseries restantes. L'économie des frais généraux est considérable. Secondement, au lieu de fabriquer deux fois plus de brioches qu'on ne peut en vendre, comme avant, ce qui faisait tomber les prix, les trois pâtisseries conviennent du chiffre maximum qu'elles serviront chaque semaine, ce qui fait une seconde économie. Enfin, s'il y a une machine perfectionnée, batteuse ou glacière, qu'aucun des dix pâtisseries, vu le petit chiffre de ses affaires, n'osait acquérir, la société des trois pâtisseries restantes l'achète et réalise par là une troisième économie.

Cette société nouvelle a deux ou trois fois moins de frais généraux que les dix

pâtisseries qu'elle remplace et elle a le même nombre de clients. Elle gagne donc de l'argent, là où auparavant on en perdait. C'est le trust de la pâtisserie.

o o o

Ce qu'on vient de décrire en petit comme pouvant se passer dans nos villes de province, si les patrons concurrents avaient assez le sens des affaires et l'esprit d'association pour oublier leurs rivalités qui les ruinent, c'est ce qui se passe en grand dans les industries américaines.

Au début, la plupart des trusts sont nés du désir de remédier à la mévente d'un produit en surabondance et aux effets désastreux d'une concurrence effrénée. C'était de 1873 à 1877. Des crises innombrables avaient éclaté aux Etats-Unis. Pour permettre à l'industrie nationale de se développer en paix à l'abri de la concurrence étrangère, les hommes d'Etat Morrill, puis McKinley et Dingley firent voter des droits protecteurs empêchant les marchandises européennes de venir se vendre sur le marché américain. Dans un autre pays, ce procédé de couveuse artificielle eût peut-être endormi l'effort des industriels et des commerçants et paralysé leurs progrès. Mais chez cette nation jeune et active, ce fut tout le contraire qui eut lieu. La production nationale, encouragée par des primes, grandit rapidement. Les gens qui

PRIX DES EMPOIS

Si l'on vous offre de l'EMPOIS à des prix qui vous semblent attrayants, ne manquez pas de demander **QUELLE MARQUE ?**

Il y a **Empois** et **Empois**. Ne vous laissez pas persuader qu'un autre est **juste aussi bon**.

Demandez ceux d'**Edwardsburg** ou de **Benson**.
Et insistez pour les avoir.

VOYEZ NOTRE LISTE DE PRIX

EDWARDSBURG STARCH CO'Y, Limited,
Etablie en 1858

164 Rue St-Jacques,

MONTREAL.

Manufacture

CARDINAL, Ont.

53 Front St. East,

TORONTO, Ont.