

## FERS ET MÉTAUX

Le marché des fontes et des métaux a été assez régulier et n'a que peu varié pendant ces derniers mois.

On se plaint beaucoup de ce que les associations de manufacturiers qui contrôlent les prix des clous, des vis, des fils de fer, des fers à cheval, du fer en barre etc., entravent complètement la liberté du commerce et, en outre, font des passe-droits entre les maisons de gros, faisant à quelques unes des escomptes plus élevés qu'à d'autres, sans tenir compte des quantités vendues.

## HUILES, PEINTURES ETC.

Le marché du pétrole raffiné est resté sous le contrôle des épiciers de gros qui ont réduit leur marge de profit à sa plus simple expression. Les cours ont été réguliers tout l'hiver, tant pour le pétrole américain que pour le canadien.

Les huiles de poisson ont été un moment à des prix plus élevés, quelques spéculateurs ayant essayé de faire un *corner*, mais elles sont revenues ensuite à des cours normaux.

L'huile de lin est restée stationnaire, l'essence de térébenthine a pris de la hausse. Les peintures à base de plomb, contrôlées par la Canadian Lead Association, se sont vendues à des prix réguliers.

## BEURRE ET FROMAGE

Le beurre a été une bonne source de profit pour les cultivateurs, cette année ; et la nouvelle saison s'annonce sous de bons auspices. Il ne reste plus pour ainsi dire de beurre de choix sur le marché, de sorte que les beurreries auront dès le début un champ libre et bien préparé.

Les beurres de ferme sont en abondance, mais ils se vendent encore malgré tout à des prix rémunérateurs.

Le fromage a eu une saison exceptionnelle comme fabrication et comme prix de vente ; il est probable que la fabrication va encore augmenter cette année.

## PROVISIONS

Les porcs ont été à assez bon prix tout l'été dernier, et une partie de l'hiver ; mais ils commencent à baisser. Le lard salé, qui s'est tenu à de hauts prix jusqu'à ces derniers jours, est aussi à la baisse.

Le saindoux est en baisse également, ainsi que le jambon et le lard fumé.

## POISSON

Les stocks de poisson n'ont pas été considérables et, à la fin de la saison comme nous sommes, on compte que cet article aura donné de bons résultats.

J. MERCURE.



## Réflexions d'un Consommateur

La lettre que nous publions ci-dessous, sous la signature de CONSOMMATEUR, contient quelques vérités et beaucoup d'exagérations. Nous la publions néanmoins dans l'espoir qu'elle fera diversion en apprenant aux marchands qui l'ignorent ce que pensent d'eux quelques pratiques.

Nous soupçonnons fort CONSOMMATEUR d'être dyspeptique, son horreur du pain frais semblerait l'indiquer, nous ne croyons donc pas le blesser trop au vif en pensant qu'il s'est adressé à nos lecteurs dans un moment de laborieuse digestion.

S'il y a des marchands peu scrupuleux, malhonnêtes même, ils sont l'exception. La race du commerçant honnête, probe, consciencieux, travailleur et sachant se plier aux exigences, souvent excessives du client, n'est pas prête de s'éteindre.

Si CONSOMMATEUR tape ferme sur le mauvais marchand, il aurait pu, ce nous semble, dire quelques mots du client difficile, revêche, impossible à satisfaire. Nous le ferons prochainement pour lui.

(Note de la Rédaction.)

Monsieur le Directeur du PRIX COURANT,

MONSIEUR,—

**J**E me trouvais, l'autre jour, chez un de mes amis, marchand en gros, dont l'annonce paraît dans votre estimable journal ; par lui, j'ai appris que vous alliez publier un numéro spécial qui ferait honneur à l'esprit d'entreprise canadienne-française et j'ai pensé que, *peut-être*, il serait intéressant de mettre devant les yeux des marchands, vos lecteurs, les quelques réflexions d'un consommateur.

Le consommateur n'est pas toujours l'ami d'un fournisseur et la réciproque existe, car il s'en faut de beaucoup que le marchand traite toujours son client avec justice et urbanité.

S'il en est qui s'amuse à changer de fournisseurs pour un oui ou pour un non, il en est d'autres qui aiment ou qui aimeraient à ne jamais changer de magasin.

J'appartiens à cette dernière catégorie et il semblerait que la malchance me poursuit, car malgré mon ferme désir de m'en tenir au même épicier, au même boucher, au même boulanger, au même marchand de nouveautés ; au même bottier, au même tailleur, au même chapelier, au même chemisier, j'ai dû en changer plusieurs fois.

Cependant, je m'empresse de le dire, depuis vingt-deux ans que je suis marié, je n'ai jamais changé de propriétaire parce que mon propriétaire m'a toujours traité convenablement. Je n'aime donc pas le changement et, si mes premiers fournisseurs l'avaient voulu, j'aurais toujours été leur client.

Ce que je veux dire aux marchands qui liront ces lignes, c'est la raison pour laquelle ils perdent des pratiques qui ne demanderaient qu'à leur rester fidèles. Je n'ai pas d'autre but.

D'abord pour l'épicerie. Au coin de la rue que j'habite j'ai vu, en cinq ans, trois nouveaux patrons. J'ai remarqué qu'on n'était pas très stable dans ce commerce—c'est du détail que je parle—et qu'on naviguait assez volontiers d'une place à l'autre ; vous connaissez le proverbe : *Pierre qui roule . . .* Naturellement, les trois épiciers n'étaient