

Les ventes pendant la semaine du 11 décembre dernier se sont élevées à 7,900 balles des espèces suivantes: Vuelta Abajo et Semi Vuelta 2,600, Remedios 5,300 balles.

Les acheteurs furent: les Américains, 1,400 balles, les Canadiens, 2,000 balles, les exportateurs pour l'Europe (France), 700 balles, les expéditionnaires pour l'Amérique du Sud, 700 balles, et les manufacturiers locaux de La Havane pour cigares et cigarettes, 2,800 balles.

Les exportations de cigares du port de La Havane par le vapeur Havana se sont élevées à 381 caisses, soit 1,693,040 cigares qui furent consignés aux pays suivants: Etats-Unis, 946,625; Grande-Bretagne, 364,015; Australie, 176,500; Danemark, 60,500; Russie, 47,500; Suède, 34,300; Canada, 22,000; République Argentine, 13,500; Afrique Anglaise, 10,225; Ile Maurice, 6,400; Egypte, 3,900; Malte, 3,500; Ile Trinidad, 2,500; Martinique, 1,150 et Norvège, 425 cigares. Les exportations de feuilles de tabac de La Havane, pour la semaine finissant le 16 décembre 1916, se totalisèrent à 5,113 balles qui furent distribuées aux pays suivants: à toutes les parties des Etats-Unis, 4,303 balles, au Canada, 660 balles et en République Argentine, 150 balles.

### LE PRIX DES CIGARES

Bien souvent la question se pose au pharmacien: Dois-je donner l'appui de mon pouvoir de vente à des marchandises connues et bien annoncées qui ne me donnent pas le profit qu'elles devraient me donner, ou dois-je me contenter de pousser la vente de mes propres marques ou articles spéciaux qui me font faire un profit légitime?

Dans son ensemble, le commerce de cigares donne rarement satisfaction au pharmacien. Il n'y a pas assez d'argent à faire sur les marques connues. Les cigares qui coûtent \$35 le mille, ou même \$32.50 achetés par lots, ne peuvent être vendus profitablement à six pour 25c; l'usage a consacré la vente des cigares de 5c à 6 pour 25c, et il est difficile d'y échapper.

Les manufacturiers n'ont pas non plus à se louer de la situation; tout est devenu plus cher, la main-d'oeuvre, le papier à envelopper, les boîtes et surtout la feuille de tabac. Depuis longtemps on prédit l'augmentation du cigare, mais sans application pratique. Il serait pourtant nécessaire d'en arriver à une décision, soit d'augmenter le prix de détail du cigare, soit de demander au manufacturier de réduire la grosseur du cigare pour maintenir les anciens prix.

Voilà ce que disent quelques pharmaciens, mais il faut ajouter que si certains magasins ne font pas d'argent sur les cigares, c'est bien de leur faute, parce qu'ils réduisent les prix jusqu'à vendre au prix coûtant les cigares de marques. D'autres ont des stocks de tellement piètres qualités qu'ils n'ont pu espérer en tirer profits.

En dépit des prix actuels, il est possible de rendre profitable la vente des cigares. Celui qui tient les cigares que le fumeur demande n'aura pas à vendre à perte ou sans profit. Presque toutes les marques de cigares sont en plus grande demande qu'elles ne l'ont jamais été; les consommateurs payent des prix plus élevés pour presque tous les articles de première nécessité, ils n'y regarderont pas à une légère différence sur le cigare. Il n'y a donc pas lieu d'être pessimiste et de discréditer le commerce du cigare.

### LE MARCHÉ HOLLANDAIS DU TABAC

Un rapport très intéressant vient d'être publié relatif aux méthodes hollandaises en usage dans le commerce du tabac et faisant ressortir tout ce que le pays a gagné dans cette ligne, pendant la guerre.

L'importance de la Hollande comme marché du tabac a augmenté dans de fortes proportions depuis le commencement de la guerre. Ceci est dû largement au transfert partiel des marchés de Hambourg, Brême et Anvers, à Amsterdam et Rotterdam. Ainsi, en dépit du fait que les importations d'Allemagne ont été nulles pendant les deux dernières années, les arrivages en Hollande ont augmenté. Le tabac américain y est entré en quantité double de la normale.

Les arrivages pendant les huit premiers mois

(Tones métriques)

|                      | 1914   | 1915   | 1916   |
|----------------------|--------|--------|--------|
| Totaux . . . . .     | 85,000 | 79,000 | 97,000 |
| d'Amérique . . . . . | 5,800  | 9,000  | 17,600 |

Le marché hollandais joue une partie double dans le commerce américain. Il envoie du tabac des Indes Orientales à l'Amérique et reçoit de cette dernière du tabac américain pour la consommation hollandaise ou en transit pour l'Allemagne. Le tabac américain envoyé en Hollande et en Allemagne n'est pas, en général, de la meilleure qualité. La majeure partie de ce tabac est employé comme enveloppe ordinaire et comme intérieur.

Le tabac des Indes Orientales acheté sur le marché hollandais pour envoi en Amérique est, ordinairement, de la plus belle qualité et employé comme enveloppe à cigares. Le Sumatra est le meilleur et le plus connu de ces tabacs à enveloppe et a, en outre de sa fine texture, l'avantage d'être plus clair. Il s'ensuit que les droits d'importation qui s'y rattachent ne représentent pas un droit aussi haut par cigare que pour les tabacs à enveloppe plus foncés. Java, Bornéo et les Philippines envoient également de grosses quantités de feuilles pour enveloppes en Hollande, mais, en général leurs qualités ne sont pas bonnes. Les plants de Sumatra ont produit dans Java et les autres îles, une qualité de feuilles presque aussi fines que la feuille originale de Sumatra. Les autres îles d'alentour de Sumatra envoient aussi de grosses quantités de tabac à lier — dont certain trouve acheteur en Amérique — et de petites quantités de tabac pour intérieur. L'achat et la vente du tabac sont faits par différentes classes de détenteurs dont chacun remplit une fonction différente. Il y a le détaillant, le manufacturier, le marchand de gros et les commissionnaires. Dans le commerce d'importation des Indes Néerlandaises, le tabac de Sumatra est envoyé en Hollande pour le compte des grosses compagnies de plantation qui occupent cette île. Chacune de ces compagnies a un arrangement avec un des commissionnaires d'Amsterdam (ou de Rotterdam) pour la vente de ce tabac, à commission. Tandis qu'un "broker" a charge de la consignment, plusieurs autres peuvent recevoir des échantillons de la même consignment pour exposition dans leur propre salle de vente.

Le tabac américain est vendu de différentes façons. Quelques exportateurs américains entretiennent un bureau-succursale en Hollande qui s'occupe des affaires des maisons concernées. Quelques rares marchands hollandais ont des agences d'achat en Amérique. D'autres exportateurs américains envoient du tabac acheté en commun par des marchands hollandais.