

chassé du marché tous les autres corsets. L'immense succès qu'ils ont obtenu a suscité un bon nombre d'imitations; mais ces imitations n'ont pu réussir malgré leurs efforts, à en imposer au public.

EMBALLAGE DES FRUITS POUR LE MARCHÉ

Le *Country Gentleman* dit, il y a trois manières différentes de transporter des fruits au marché, et chacune de ces manières demande un traitement et un emballage spéciaux. Premièrement en voiture à ressorts pour transport aux villes voisines. Dans ce cas les paniers sont le meilleur mode d'emballage et coûtent le meilleur marché; surtout maintenant qu'on les fait à si bas prix au moyen de machines, il n'est presque pas nécessaire d'obliger l'acheteur à retourner les paniers, car les paniers qui ont déjà servi sont tous plus moins tachés et l'acheteur préfère les paniers nets. Deuxièmement le transport par express. Dans ce cas on emploie le même mode que dans le premier. Tous les fruits comme les pêches, les cerises, framboises, fraises et les raisins doivent être mis en panier. Les employés de chemin de fer prendront le panier par l'anse et seront obligés de le porter tandis qu'en boîtes, on les cultive de côté et d'autres, ce qui est préjudiciable aux fruits.

Les fruits durs comme les pommes d'hiver, ou les poires d'automne et d'hiver qui sont emballés une semaine et plus avant qu'ils s'amollissent, devront être placés en caques et barils d'après la méthode suivie par les hommes qui s'y entendent. Si les trains de frets doivent aller directement à destination, les barils peuvent être envoyés d'après la troisième manière, parce que le coût du transport est moins cher par le fret que par l'express. L'importance d'emballer d'après cette méthode et de mettre les fruits durs seulement en caques ou barils, devrait être bien compris par les vendeurs. Un exemple en démontrera l'importance. De nouvelles mains étaient employées à emballer des poires Bartlett dans des demi barils une semaine avant l'amollissement des fruits. On prenait des précautions, afin de n'y mettre que des poires en bonne condition. Cependant un des employés ayant une magnifique poire mûre, il la plaça avec les autres. Durant le transport les poires dures céderent celle qui était mûre. Les autres poires commencèrent à pourrir et quand le demi baril fut rendu sur le marché le contenu était entièrement gâté. Les expéditeurs de fruits peuvent se diviser en deux classes—ceux qui réussissent et ceux qui échouent.

Les premiers par une bonne culture, un choix judicieux ne mettent que les meilleurs fruits sur le marché avec leur nom sur chaque baril ou panier. Quelques années après leur nom devient connu aux consommateurs, qui sont consentant de bien payer parce qu'ils savent qu'ils recevront pour la valeur de leur argent.

L'autre classe récolte des fruits pauvres, met les plus mauvais dans le milieu du baril, les vend à bas prix et quand ces vendeurs deviennent connus ils ne peuvent plus

vendre, car ni les acheteurs en gros, ni les consommateurs veulent les encourager.

LE TEMPS DE LA VENTE

Nous avons reçu pendant ces derniers jours de nombreuses lettres de nos abonnés, nous posant la même question sous des formes différentes:

La fermeté va-t-elle se maintenir, faut-il vendre, ou faut-il attendre?

Certains de nos clients nous signalaient les hausses, qui dans certaines années ont succédé à des baisses considérables, et légitimaient leurs espérances sur les statistiques de ces heureuses années.

Les temps sont bien changés. Anciennement on pouvait avoir une idée assez juste de la position des marchés. On pouvait contrôler les existences à Liverpool par les exportations et par les ventes probables, en un mot les conditions du marché étaient définies d'une manière très exacte.

De plus le continent américain était le seul fournisseur du marché anglais et ce dernier était obligé de se conformer aux exigences climatiques de notre pays.

Ainsi les prix se relevaient toujours à l'automne, conséquence forcée de la clôture de la navigation; les exportateurs pour éviter les frets onéreux des expéditions par les ports d'hiver, payaient quelques points de plus pour la fabrication de septembre et d'octobre afin de l'expédier en temps par le port de Montréal.

D'autre part les marchands anglais qui avaient été plusieurs fois surpris par des hausses assez fortes pendant les mois d'hiver et de printemps, avaient pris l'habitude de faire leurs provisions aussitôt l'arrivée des derniers arrivages montréalais et ces circonstances réunies donnaient beaucoup de fermeté aux prix d'automne. C'est ainsi que l'an dernier les prix de cette saison on atteint 12½ à 13c.

Mais aujourd'hui les conditions du marché anglais sont complètement modifiées; l'Angleterre ne dépend plus des fabricants américains pour sa provision de fromages d'hiver.

La nouvelle Zélande, cette dernière venue sur le marché; y envoie ses fromages dès la fin de l'automne, en un mot sa fabrication commence quand la notre finit, et permet aux commerçants anglais d'acheter au fur et à mesure de leurs besoins sans avoir à faire des réserves.

Dans ces conditions on ne peut donc guère espérer que les prix du fromage haussent cet automne comme ils ont haussé pendant les saisons précédentes, et nous mettons en garde contre cette déception ceux de nos lecteurs qui n'ont pas suivi les modifications des conditions d'approvisionnement des marchés de consommation.

RAPPORTS DU PROPRIÉTAIRE AVEC LE FABRICANT.

(Suite)

J'ai vu en beaucoup d'endroits, où les cultivateurs ne semblaient pas beaucoup en faveur de l'établissement d'une fabrique, des personnes en créer une et engager un fabricant sans avoir de contrat d'au-

cune espèce avec les cultivateurs. Mais je dois dire que, presque toujours les personnes qui ont risqué leur capital aussi à la légère s'en sont repenties. Les cultivateurs ne voulaient pas s'engager afin de pouvoir se retirer à la volonté et, advenant de mauvaises ventes pour les premiers mois, ils se sont, en effet, retirés sans attendre le résultat final, et, ils ont ruiné le propriétaire. Il vaut mieux ne pas se mêler de créer une fabrique que de le faire sous de mauvaises conditions et avec les risques de son côté.

Le propriétaire qui veut agir avec prudence et discernement doit s'assurer un nombre fixe de patrons et de vaches pour un temps déterminé, et cela au moyen d'un contrat écrit signé de toutes les parties.

Ce contrat doit être favorable, non seulement au propriétaire, mais aussi, et avant tout, aux patrons, d'après le principe général que j'ai démontré en commerçant, que les fabriques sont créées surtout pour le plus grand avantage des cultivateurs. Le propriétaire doit se porter responsable de toutes les pertes qui arrivent dans sa fabrique par sa faute ou celle de ses employés, ou par toute cause autre que celle résultant de la visite de Dieu ou de la force majeure. Mais, de son côté, il a le droit d'exiger des patrons la plus stricte honnêteté quant à la livraison du lait, et une propreté méticuleuse depuis le moment où l'on va traire le lait, jusqu'à celui où on le livre à la fabrique. Il doit exiger un prix de fabrication qui le mette à l'abri de toutes les éventualités, ne doit jamais consentir à travailler au rabais et pour un prix qui mette le sort de sa fabrique en danger dans les mauvaises années.

Je ne conseillerai à aucun propriétaire d'acheter le lait des patrons à prix fixe. Dans les bonnes années, les patrons y perdent, dans les mauvaises, le propriétaire y perdra. Je ne conseille pas pour la même raison, le système qui consiste à prélever sur le prix des ventes tant pour cent pour prix de fabrication.

L'on a prétendu voir dans ce pourcentage une garantie pour les patrons que la fabrication sera bien faite, pour augmenter le prix de vente. Si les bons produits se vendaient toujours à un haut prix, ce raisonnement serait excellent, mais malheureusement, il n'en n'est pas ainsi. Il est des années où les bons produits même, n'ont pas de cours, et, ces années-là, le propriétaire fait des pertes lourdes par le système de pourcentage. S'il n'est pas juste que le propriétaire fasse de l'argent au détriment des patrons, la proposition contraire ne l'est pas plus. Le prix fixe de tant par livre de beurre ou de fromage, pour la fabrication, est le seul juste pour les deux parties.

Que le beurre ou le fromage se vende bien ou mal, il coûte toujours autant à faire, et il n'est pas plus juste que le propriétaire de fabrique soit forcé de fabriquer au-dessous du prix coûtant, parce que le marché est mauvais. Il n'y a que dans un ordre de chose particulière que les prix peuvent varier tout en restant fixes, pour la fabrication, c'est dans le cas où la main-d'œuvre, le combustible, le charroiyage du lait, là où la fabri-

que le fait à son compte, coûtent moins ou plus chers qu'ailleurs.

Alors il arrive qu'une fabrique peut travailler, à meilleur marché qu'une autre, sans préjudice à personne. Cela lui permet de contrôler bien mieux les soins de propreté que les patrons sont tenus de donner à leurs bidons, et, en même temps, de soulager les patrons d'une besogne qui, souvent, est la cause qui empêche une fabrique de s'ouvrir. Un propriétaire doit s'arranger pour que son contrat lui permette sur dénonciation du fabricant, de renvoyer le lait mal conditionné d'un patron, et d'exclure ce dernier de la fabrique, sur récidive.

Je considère que le propriétaire doit toujours éviter d'avoir rien à faire dans la gestion des produits de la fabrique pour la vente. Il ne doit s'engager qu'à livrer, chaque mois, un mois après la fabrication, le beurre ou le fromage, en bon état et de première qualité, et là doit s'arrêter sa responsabilité.

Toutes relations commerciales entre les patrons et le propriétaire sont de nature à nuire au bon fonctionnement de la fabrique, quant à ce qui concerne les rapports des intéressés entre eux, à cause des conflits d'intérêts qu'elles provoquent presque toujours.

J. C. CHAPPAIS.

L'ECONOMISTE FRANÇAIS.

Voici le sommaire de l'*Economiste Français*, No. 34 du samedi 25 août 1888.

PARTIE ECONOMIQUE

Les fonds d'Etat des divers Etats d'Europe et d'Amérique, aujourd'hui et depuis le commencement du siècle, p. 217.

L'assurance obligatoire: la caisse de retraite allemande pour la vieillesse et pour l'invalidité, p. 219.

Patrons et Ouvriers: De quelques institutions créées en faveur des ouvriers, p. 221.

Le Mouvement économique aux Etats-Unis et au Canada: l'immigration indigente et l'immigration italienne; l'émigration assistée au Canada; les finances et les placements dans la province de Québec; le commerce de la soie en Chine avec les Etats-Unis, etc., p. 232.

La Situation des Anglais dans l'Inde et le réveil de l'esprit national, p. 225.

Les syndicats professionnels, p. 229.

Revue économique, p. 229.

Nouvelles d'outremer: République Argentine, République Orientale, p. 230.

Tableau comparatif des quantités des diverses marchandises françaises ou françaises exportées pendant les six premiers mois des années 1888, 1887 et 1886.

PARTIE COMMERCIALE

Revue générale, p. 231.—Sucres, p. 233.

—Prix courant des métaux sur la place de Paris, p. 233.—Cours des fontes, p. 233.

—Correspondances particulières: Bordeaux, Lyon, le Havre, Marseille, p. 233.

PARTIE FINANCIERE

Banque de France.—Banque d'Angle-

terre.—Tableau général des valeurs.—

Marché des capitaux disponibles.—Ren-

tes françaises.—Obligations municipa-

les.—Obligations diverses.—Actions des

chemins de fer.—Institutions de crédit:—

Banques des Pays—Autrichiens.—Fonds

étrangers.—Valeurs diverses:—Suez.—

Panama.—Corinthe.—Assurances.—Ren-

seignements financiers:—Recettes des

Omnibus de Paris, des Voitures de Paris,