



Mercredi, 15 janvier 1902.

Les inventaires sont à l'ordre du jour et aussi les préparatifs de ventes à réduction. Quelques-unes de ces dernières sont déjà commencées. Quant à l'inventaire, tous les marchands soucieux de leurs intérêts le font scrupuleusement, de manière à se rendre un compte exact de leurs affaires. Plusieurs même, comme ils nous l'ont déclaré, veulent que le stock soit tout entré et évalué à la cent, selon leur expression. Nous remarquons, du reste, que les maisons qui se préoccupent le plus de ce sujet sont celles qui réussissent le mieux. Il est généralement compris, aujourd'hui, que le marchand n'a rien à gagner, mais, au contraire a tout à perdre soit en ignorant la quantité, la qualité et la valeur de ses marchandises soit en leur assignant une valeur fictive et non basée sur des données pratiques.

Un curateur à une faillite nous disait récemment qu'en faisant l'inventaire du stock de l'insolvable il avait découvert que la marchandise était pêle-mêle et qu'il ne s'y trouvait aucun indice du prix d'achat ni du prix de vente. On évaluait chaque article au hasard, selon les circonstances ou l'apparence du client. Dans ces conditions, la faillite était inévitable et n'a pas failli d'arriver; quant aux fournisseurs, mis au courant d'un tel état de choses, ils ne sont pas pressés d'accorder une composition avec décharge à un tel client, et avec raison.

Dans la plupart des cas, le résultat des inventaires de l'année a été satisfaisant. Les bonnes maisons ont vu leur commerce augmenter dans des proportions de 25 à 50 pour cent, et c'est général. Chose étonnante et assez rare, c'est que, au cours de l'année, plusieurs marchands ne s'étaient pas rendu compte de cette amélioration dans les affaires. C'est précisément leur inventaire, fait dans toutes les règles, qui leur a démontré ce succès dans les opérations de l'année. Ils en sont surpris agréablement, mais c'est tout de même un état de choses assez curieux à constater. Nous avons reçu plusieurs confidences de ce genre, et nous nous sommes as-

suré que dans tous les cas, les faits étaient réels.

Nous croyons pouvoir affirmer que, d'une manière générale, les affaires se sont améliorées notablement dans la presque totalité des genres d'affaires, durant le cours de l'année dernière. Il y a eu des malheurs, mais qui s'expliquent à peu près tous par des raisons particulières, et non par des causes générales. Un fait qu'il est bon de noter en passant, c'est que de grandes maisons de commerce déclarent n'avoir pas perdu un centin par suite de la faillite de leur clients. Pour quelques unes même, le compte des profits et pertes se solde par un excédent en leur faveur. Les surprises des inventaires ne sont pas toujours aussi agréables, c'est vrai, mais ce n'en est pas moins un devoir impérieux que de se rendre compte de sa position, afin de l'améliorer si elle est mauvaise, et d'en avoir la légitime satisfaction, si elle est bonne.

Nous avons eu occasion de constater, à plusieurs reprises, que plusieurs de nos industriels sont devenus des experts en fait de paquetage, et nous leur en avons fait compliment. Mais il y a encore des réformes sérieuses à accomplir. Tout récemment, l'on nous faisait voir certaines conserves alimentaires préparées à Montréal et d'autres semblables préparées à Québec. L'on nous vantait comme supérieur le produit de Québec, mais quelle différence dans la manière de le présenter au public. Tandis que celui de Montréal était enfermé dans un bocal d'un fini artistique et faisait plaisir à voir, celui de Québec était contenu dans un vaisseau lourdement construit, et l'intérieur montrant des traces évidentes de malpropreté.

Or, comme il s'agissait de comestibles, rien d'étonnant que l'acheteur eût de la répugnance à commander l'article de Québec, bien qu'il fût convaincu de sa supériorité au point de vue du mérite intrinsèque de la marchandise. Il faut prendre garde, car la clientèle se fait de plus en plus difficile. Les soins de la propreté surtout sont de ceux qui ne peuvent être négligés sans que l'industriel en soit lourdement puni.

ÉPICERIES

Sucres : Sucres jaunes, \$3.25 à \$3.60; Granulé, \$4.00 à 4.10; Powdered 6 à 6½c; Paris Lump, 6c.

Mélasse : Barbade pur, tonne, 31 à 33c; Porto Rico, 39 à 42c; Fajardos, 36 à 38c.

Beurre : Frais, 16c; Marchand, 14 à 16c; Beurrierie, 20 à 22c.

Conserves en boîtes : Saumon, \$1.05 à \$1.50;

Clover leaf, \$1.60 à \$1.65; homard, \$2.50 à 2.70; Tomates, 85 à 90c; Blé-d'inde, 85 à 90c; Pois, 90c.

Fruits secs : Valence, 7; Sultana, 10 à 12c; Californie, 8 à 10c; C. Cluster, \$2.40; Imp. Cabinet, \$2.50; Pruneaux de Californie, 7½ à 9c; Imp. Russian, \$4.50.

Tabac Canadien : En feuilles, 8 à 10c; Walker wrappers 15c; Kentucky, 12c; et le White Burleigh, 14c.

Planches à laver : "Favorites" \$1.70; "Waverly" \$2.10; "Improved Globe" \$1.95; Water Witch \$1.50.

Balais : 2 cordes, \$1.50 la doz; à 3 cordes, \$2.00; à 4 cordes, \$3.00.

FARINES, GRAINS ET PROVISIONS

Farines : Forte à levain, \$2.00 à \$2.10; 2e à boulanger, \$1.90; Patente Hungarian, \$2.40; Patente, \$1.75; Roller, \$1.70; Fine, \$1.40; à 1.50 Extra, \$1.60 à \$1.65; Superfine, \$1.50 à \$1.55; Bonne Commune, \$1.25 à \$1.30.

Grains : Avoine (par 34 lbs) Ontario, 55c; Province 53c; orge, par 48 lbs, 75c; orge à drèche, 70 à 80c; blé-d'inde, 75 à 80c; sarrasin, 60 à 70c; Son 95c.

Lard : Short Cut, par 200 lbs, \$23.50 Clear \$23.00 à \$23.60; saindoux pur le seau \$2.50; composé le seau, \$1.80; jambon, 12½ à 14c; bacon, 9 à 10c; porc abattu, \$8.50 à \$9.00.

Poisson : Hareng No 1, Labrador, \$6.50 morue No 1, \$5.70; No 2, \$5.20; morue sèche, \$5.00 le quintal; saumon, No 1 \$14.00; No 2 \$13.00; No 3 \$11.00; anguille, 4½c la lb.

Il se fait un mouvement assez important à Québec pour supprimer le crédit dans la limite du possible. Certains établissements appliquent déjà ce principe dans toute sa rigueur depuis des années, mais cette réforme tend à se faire dans d'autres milieux où, jusqu'à présent il a été d'usage de faire crédit, et même de longs crédits. Tant mieux, pour le vendeur et pour l'acheteur, si on peut remédier à l'état de choses actuel, qui est déplorable dans beaucoup de cas. L'on n'ose plus, avec raison, prendre les moyens coercitifs de la loi, parce que les frais sont énormes et finissent presque toujours par écraser celui qui les fait. Nous sommes d'avis qu'il y a lieu d'améliorer le système actuel, et que c'est même une nécessité, si l'on veut que le commerce de Québec reste ce qu'il est, honnête et prospère.

Le commerce de Québec fait une perte sensible dans la personne de l'honorable R. R. Dobell, mort accidentellement à l'étranger cette semaine. Il a beaucoup travaillé dans l'intérêt de sa ville d'adoption, et il a démontré, par son vaste commerce avec l'étranger, que la ville de Québec est un centre d'activité favorable pour les plus grandes ambitions de l'homme d'affaires.

L. D.

Bargains dans les Raisins

Il y a de beaux bargains à faire dans les raisins layers chez MM. Hudon & Orsali, à nos amis les épiciers d'en profiter vite!