

Vins et Liqueurs

LA GUERRE ET LE COMMERCE DES LIQUEURS.

La grande guerre européenne qui secoue en ce moment les bases commerciales et industrielles du monde entier, a fait l'objet de nombreux articles depuis deux mois. C'est un vaste sujet qui prête à la discussion parce qu'il peut être envisagé sous beaucoup d'angles différents. L'incertitude quant à la durée et aux résultats de la guerre rend doublement difficile d'avoir une idée arrêtée sur le sujet, mais nous allons cependant nous efforcer de donner à nos lecteurs une opinion pondérée reflétant celle des principaux intéressés au commerce de liqueurs.

En comparant les différentes opinions émises par les dirigeants du commerce de liqueurs, nous avons vu que l'opinion générale était que, bien que la guerre exerçait en ce moment une influence défavorable sur le commerce par suite de l'augmentation des prix nécessitée par la taxe de guerre qui a été levée par le gouvernement, l'augmentation du fret et des taux d'assurances, ainsi que la difficulté et l'incertitude dans laquelle on se trouve en regard des importations d'Europe, malgré cela on prévoit que les choses s'arrangeront d'elles-mêmes et que l'avenir ne doit pas paraître aussi sombre qu'il peut sembler à présent. Il est à peu près certain qu'on ne peut espérer que les affaires soient aussi brillantes pendant le temps de guerre qu'elles le sont ordinairement en temps normal. Certains sacrifices devront être faits par les manufacturiers, les marchands de gros et les débitants pendant ces temps de détresse, et dans le commerce de liqueurs, au moins, on peut penser que ceux qui en font partie sont suffisamment patriotes pour faire de tels sacrifices pour le bien du pays et de l'Empire. Lorsque la guerre fut déclarée, on craignait que les affaires fussent totalement démoralisées, et pendant un temps il pût sembler que ces craintes n'étaient pas sans fondements. Après quelques jours de désarroi, cependant, les commerçants commencèrent à ajuster leurs affaires pour s'adapter au nouvel ordre de choses, avec ce résultat que les conditions dans presque toutes les branches commerciales et industrielles devinrent de plus en plus favorables.

"Il ne fait aucun doute," disait M. F. Edwards, importateur, "que les prix dans le commerce des liqueurs augmenteront considérablement avant le printemps, pour différentes raisons, dont la principale est probablement la difficulté d'obtenir des livraisons, ainsi que la séparation du Canada de sources d'approvisionnement telles que l'Allemagne et la Russie. Il y a d'autres raisons qui viennent provoquer l'augmentation des prix chez les détaillants.

"En Ecosse, par exemple, d'où une grosse quantité de whiskey est exportée à destination du Canada, le prix du bois pour tonneaux d'exportation a été augmenté, tandis que le prix des capsules a déjà haussé de trente pour cent. La difficulté de se procurer des bouteilles en Ecosse se fera sentir aussi par de plus hauts prix au détail et par conséquent au consommateur. Chaque automne, il est d'usage pour le gouvernement de renouveler les permis de distillation en Ecosse, mais cet octroi de permis a été retardé cette année. Si pour quelque raison ces permis ne sont pas accordés, il faudra que les distillateurs commencent à exporter leur stock en mains et à mesure qu'ils s'épuiseront, les prix de ces lignes spéciales augmenteront en vertu de la loi de l'offre et de la

demande. Ce sera le cas de "une sortie sans rentrées" et les prix s'en trouveront affectés fatalement. La taxe de guerre qui a été levée sur le commerce de liqueurs, aussi bien que l'augmentation des taux d'assurance et de transports doivent être compensés d'une manière ou d'une autre et causeront une réduction de profits à tous ceux qui manipulent les marchandises depuis leur sortie de chez le manufacturier jusqu'à leur consommation par le public.

"Depuis le commencement de cette guerre, nous avons entendu beaucoup de plaintes de la part des détaillants au sujet des prix élevés qu'ils sont obligés de payer pour leur stock, et il semble qu'ils s'imaginent volontiers que le distributeur fait un large profit à leurs dépens. Si ces personnes voulaient réfléchir un instant, elles se rendraient vite compte que si leurs profits ont été réduits, le distributeur en a souffert dans les mêmes proportions et parfois davantage.

Il y a deux périodes distinctes dans la méthode du manufacturier d'une part, du consommateur de l'autre. La première période peut être limitée aux besoins généraux, la période de production comprenant toutes les transactions jusqu'au moment où les marchandises sont reçues par le distributeur. La seconde peut prendre fin à la période de consommation, comprenant toutes les transactions de l'instant où les marchandises sont reçues par le distributeur jusqu'à ce qu'elles soient vendues par le détaillant au consommateur dans le magasin ou au bar. Si le coût de production se trouve donc augmenté, cette augmentation devra être supportée par tous ceux qui manient les marchandises durant la période de consommation. De cette façon, les prix augmentés au détaillant sont le résultat naturel du prix augmenté au distributeur. On comprendra dès lors qu'il n'y a aucun fondement aux allégations tendant à faire croire que le distributeur fait une ample moisson de profits au détriment du détaillant. La hausse des prix ne dépend pas du distributeur, mais est le résultat direct de la guerre.

"L'effet de la guerre sur les affaires d'importations de liqueurs a été démontré dans notre propre cas par le défaut des manufacturiers étrangers de remplir nos ordres d'expédition. Pour certains articles, nous attendons depuis plus de trois mois la livraison de marchandises qui autrefois nous parvenaient quatre ou cinq semaines après l'envoi de la commande. Nous espérons que ces ordres nous parviendront en leur temps pourvu que la flotte anglaise continue à conserver les voies du commerce entre l'Europe et le Canada comme elle le fait victorieusement en ce moment. Les prompts livraisons ne sont plus garanties et pour cette raison nous avons et aurons encore bien des difficultés à obtenir nos approvisionnements d'Italie, du Portugal, de France, etc., alors qu'il nous sera absolument impossible d'assurer nos approvisionnements de provenance allemande ou russe. Ceci étant, il est clair que notre commerce sera certainement affecté d'une façon défavorable, pour le présent tout au moins, mais nous ne sommes pas pessimistes en ce qui regarde le résultat final," concluait M. Edwards.

M. Case, de Geo. J. Foy Co., est de la même opinion que M. Edwards. Parlant de l'impossibilité absolue de se procurer des produits allemands tels que les vins du Rhin, les bières allemandes, l'eau Apollinaris, etc., par suite de la guerre, M. Case soulignait que ces articles ne feraient pas