



# Épiceries, Provisions, Vins et Liqueurs



## LE TRUST DE L'ÉPICERIE

Un de nos confrères parisiens avait lu une nouvelle annonçant la formation d'un *trust* de l'Épicerie aux Etats-Unis, voulant en avoir le cœur net il s'adressa à une personne bien renseignée dans le domaine de l'épicerie et voici la réponse qu'il reçut de son correspondant américain :

“ Le sujet auquel vous faites allusion, “ le Trust de l'Épicerie ”, me semble des plus problématiques, et il n'y a rien de définitif jusqu'à présent ; j'ajoute qu'en Amérique, nous sommes habitués à lire journellement dans toutes sortes de journaux, des combinaisons de ce genre. Comme vous le dites fort justement, les trusts sont des entreprises concernant les manufacturiers, c'est-à-dire la production, les affaires faites sur une grande échelle, et cette façon de procéder rend assez difficiles la lutte pour ceux qui ne veulent pas entrer dans la combinaison.

“ Si un trust devait se former entre détaillants, il ne pourrait être universel, par la raison qu'un petit commerçant peut toujours débiter dans les affaires avec un capital restreint, et que s'il achète la plupart de ces produits à la Bourse de l'Épicerie, comme il en existe aujourd'hui dans la plupart de nos grandes villes, il y trouvera un avantage de 2 p. c. sur les plus bas prix de nombreux produits achetés ailleurs. J'ajoute aussi que le petit commerçant n'aura jamais les frais qui incombent aux grandes entreprises ; qu'il peut être aidé par les siens ; et qu'avec de l'ordre, il évitera les irrégularités, les pertes, la déloyauté actuelle. Cependant, je ne voudrais pas dire qu'un “ general store ” ne puisse être entrepris avec succès à travers les Etats-Unis ; que chaque grande cité ou ville importante ne puisse avoir une ou plusieurs succursales, dans lesquelles le capital souscrit serait assez important pour permettre la fabrication de quantités de produits qui sont actuellement fournis par

les gros manufacturiers et ceux d'importance secondaire, lesquels naturellement tirent profit de leur fabrication. Malgré cela, une telle entreprise demandera une direction clairvoyante et soigneuse, et à moins qu'elle ne fût conduite avec beaucoup d'adresse, il pourrait en résulter des pertes.

“ Dans notre contrée, la tendance actuelle dans presque toutes les branches des affaires semble être de diriger la conduite de ces affaires sur une échelle formidable, en se passant le plus possible de l'intermédiaire. Donc, si l'on considère les colossales opérations financières de ces derniers temps, je ne serai pas surpris d'entendre dire qu'un trust nouveau, quel qu'il soit, vient de se fonder pour contrôler telle chose ou telle autre. ”

## LA VENTE DES FROMAGES AU BRÉSIL

Le Consul général des Etats Unis à Santos, a signalé, dans un rapport qui a reçu une large publicité, les grands avantages offerts par les marchés brésiliens, et surtout par celui de Sao Paulo, au commerce spécial des fromages.

“ Dans l'Etat de Sao Paulo, écrit-il, le commerce des fromages se fait sur une très large échelle. Bien qu'il ne soit pas possible d'établir de statistiques exactes, on peut cependant constater que la consommation de ce produit y est infiniment plus répandue que dans l'Amérique du Nord. Dans toutes les maisons de famille on ne saurait pas plus se passer de fromage que de café.

“ En laissant même une marge assez grande pour le bénéfice et les frais de transport, il est certain que les fromages de l'Amérique du Nord pourraient facilement lutter avec les autres fromages importés plus particulièrement de l'Italie, de la Suisse et de la France.

“ Reste à savoir si les fromages américains pourraient faire concurrence aux produits d'imitation, plus spécialement consommés dans les

classes ouvrières, et qui coûtent environ trente cents (1 fr. 50) la livre ? Les producteurs américains auront à se prononcer sur ce point.

“ Il serait très à désirer que les différentes sociétés pour la fabrication des fromages pussent se mettre d'accord pour envoyer au Brésil un de leurs représentants chargé non seulement d'étudier les prix, mais encore de bien étudier la forme et les qualités de fromages que préfère la population du Brésil.

“ Il faudrait, dans ce cas, établir une agence générale à Santos, et une autre à Sao Paulo, et en confier la direction à des “ Américains sachant parler et écrire la langue portugaise.

“ Ces agents choisiraient ensuite des voyageurs capables, qui visiteraient tous les négociants de détail, dans les différents Etats du Brésil.

“ Une campagne commerciale, habilement menée dans ce sens, ne manquerait pas de procurer de grands avantages à l'industrie des fromages de l'Amérique du Nord.”

Les commerçants canadiens peuvent faire leur profit de ces conseils.

Chacun a sa spécialité et il est bon qu'il en soit ainsi. Par exemple, pour les produits de la ferme et du lait ceux qui ont des marchandises à placer sur les marchés de consommation sont avantagés du fait que certains commerçants font une spécialité de la vente de ces produits. Ils ont une clientèle qui en a toujours besoin et écoulent rapidement des produits généralement périssables.

MM. St Arnaud & Clément ont la clientèle voulue pour le beurre, le fromage, les œufs, la volaille, le gibier, les provisions, etc., en leur envoyant ces marchandises en consignation vous serez certain d'en avoir bon et prompt retour.

MM. St Arnaud & Clément, 4 rue Foundling, offrent actuellement au commerce le sucre granulé en sacs de 100 et 224 lbs ainsi que sucre jaune importé.

## Tout le monde en veut

Le chocolat et le cacao de Fry sont délicieux, tout le monde est d'accord là-dessus. Les plus hautes récompenses aux Expositions sont venues confirmer le verdict populaire.

Rien d'étonnant à ce que les commandes affluent à la maison D. Masson & Cie, qui a l'agence au Canada des exquis produits de la maison Fry de Bristol.

Où en est votre stock, M. le marchand ?