

L'ÉPICIER SUEDOIS

(De l' "Épicerie Française")

Pris dans un sens général, on pourrait dire que notre confrère l'épicier suédois retarde, qu'il n'a pas suivi cette activité fiévreuse que l'on trouve chez ses voisins de France, d'Angleterre, d'Allemagne, de Belgique, etc... Qu'il me permette de le féliciter bien sincèrement pour le culte qu'il conserve des vieilles coutumes; il ne s'en trouve pas plus mal, au contraire, et c'est là le point essentiel.

Oh! N'allez pas croire que l'épicier suédois réalise le type rêvé, c'est-à-dire l'épicier "genre Bayard" sans peur et sans reproche! Non, il n'est pas sans reproches; il a ses défauts, mais il en a moins que nous, voilà tout. Et c'est précisément parce qu'il en a moins qu'il retarde!

Par exemple, il décroche la timbale avec l'article sucre! Il bat tous les records dans la gâche de ce produit! Quand la ménagère va faire ses provisions et qu'elle entre dans un magasin d'épicerie, la première chose qu'elle demande, c'est: "Quel prix vendez-vous le sucre?" Sachez qu'elle n'en a pas besoin, qu'elle vient pour acheter toute autre chose; mais le prix du sucre la fixe sur la maison où elle doit faire ses emplettes. Notre confrère doit donc exercer sa sagacité particulièrement sur ce produit. Dans leur ensemble, les épicier suédois vendent le sucre au-dessous du prix d'achat! La concurrence les conduit aussi à en gâcher d'autres.

Ils n'en sont pas encore arrivés à vendre des légumes, des fruits et des primeurs, comme leurs collègues des autres contrées, et ils semblent très surpris que l'épicier puisse faire ce négoce. En Suède, on ne trouve ces produits que sur les marchés. Un de leurs principaux articles, sont les conserves de poissons dont le peuple est particulièrement friand; il est l'objet d'un soin tout spécial, non seulement de la part du détaillant, mais surtout du fabricant.

Peut-être l'épicier prospère-t-il dans cette contrée, grâce à une particularité dont se trouvent affligés ceux des autres nations, et qui consiste tout simplement à ce que l'on y trouve très peu de marchands des rues. Pour obtenir l'autorisation de vendre par les rues, il faut d'abord que le roi vous délivre un permis; vous entendez bien! C'est directement au roi qu'il faut s'adresser. Puis, si l'autorisation vous est accordée, vous y trouvez à "la clef" sous forme de licence, une taxe très forte; d'où la rareté de ceux que j'appellerai les marchands des quatre saisons, en ce sens que le commerce des fruits est insignifiant en Suède. A part

les oranges, les citrons et les pommes que l'on trouve chez l'épicier, les autres fruits sont pour ainsi dire inconnus. Quand le roi Oscar reviendra parmi nous, j'engage mes confrères à l'acclamer chaleureusement.

Une coutume qui subsiste est celle du crédit, et vous serez peut-être étonnés d'apprendre que l'on ne paye son épicier QU'UNE FOIS L'AN! Le fait, sans être général, est d'usage courant. A pratiquer ce système il y a bien quelques pertes au bout de l'année, mais elle sont relativement rares parce que le peuple est foncièrement honnête. Un client sera-t-il en retard avec son fournisseur, qu'il fera tout son possible pour le payer. Comment le fournisseur peut-il accorder un crédit aussi long? Parce qu'il sait à qui il l'accorde et que, le sucre et plusieurs articles gâchés mis de côté, il a un "tant pour cent" beaucoup plus élevé et presque inconnu chez nous, sur tout le reste.

L'épicier suédois gagne de l'argent et il n'est pas rare d'en trouver beaucoup qui soient propriétaires de l'immeuble où ils exercent leur négoce. Il gagne de l'argent parce que ses frais généraux sont relativement peu élevés. Comme chez nous, dans les temps passés, il n'a pas besoin de courir la clientèle; elle vient à lui, ce qui lui diminue, aux frais généraux, le chapitre "livraisons, chevaux et voitures". Son magasin est bien tenu, il attache beaucoup d'importance à soigner ses étalages, à les rendre attrayants, non seulement dans les villes, mais aussi dans les petites bourgades; en un mot, l'épicier se distingue partout. Sur ce point spécial, il nous ressemble beaucoup, car il n'est pas une ville de France où l'on ne trouve plusieurs maisons d'épicerie ayant "du chic". Un autre point sur lequel il porte toute son attention, c'est le personnel. Ici, je dois constater qu'il est mieux partagé que nous ne le sommes, probablement parce qu'il "retarde un peu"! Et que là-bas le commis épicier modèle peut aspirer à devenir patron un jour sans avoir besoin de gros capitaux.

Pour arriver commis épicier, il faut avoir fait un an d'apprentissage, sans aucune rétribution; la seconde année, le petit commis reçoit un salaire annuel de 50 couronnes, soit environ — suivant le cours du change — \$13.70. Un bon commis épicier gagne annuellement 700 couronnes, soit environ \$189; de plus, il est nourri, couché et blanchi. Alors qu'en Angleterre on a une tendance à ne plus ni nourrir, ni coucher le personnel, et qu'en France on voudrait, sous l'impulsion des coopératives, nous faire entrer dans cette voie, on voit par ce qui précède, que la situation et du patron et de l'employé, en Suède, semble de beaucoup

préférable. En tout cas, elle permet au commis épicier suédois de réaliser un petit capital et d'arriver à essayer pour son compte de devenir patron un jour.

En France, patrie du système métrique, l'épicier vend les oeufs "à la douzaine"; en Suède, où on respecte le système métrique, la "douzaine" est inconnue; les oeufs sont vendus à la pièce ou par lots de vingt.

Les Syndicats d'épiciers n'existent pas en Suède, ou du moins je crois qu'il n'en existe qu'un. L'épicier pourtant les désire, et il les désire surtout pour arriver à enrayer la gâche.

Le jour où ce résultat sera atteint, les épicier des nations marchant en tête du progrès pourront tourner leurs regards vers le Nord.

Les "quarts d'épiciers" modernes verront alors ressusciter du fond de ces régions hyperboréennes l'image de leurs aïeux.

E. LAIGNEAU.

Bibliographie

M. le Dr W. Grignon, conférencier agricole officiel nous adresse le fruit de son travail: "Le Petit Livre d'Or du Cultivateur et du Colon". Nous en sommes heureux, car ce compliment adressé au **Prix Courant** nous permet de conseiller à ceux à qui il s'adresse de faire connaissance avec ce traité de médecine vétérinaire que nous voudrions voir répandu dans toutes les fermes, chez tous les cultivateurs.

Le Dr Grignon a mis son traité à la portée de toutes les intelligences et de toutes les bourses. Il fait oeuvre de vulgarisation utile en laissant de côté les termes scientifiques et les mots scientifiques que le commun des mortels ne comprend guère. Son livre est avant tout pratique et nous sommes assurés qu'il est appelé à un grand succès dans la classe agricole. Prévenir les maladies des animaux de la ferme, les guérir s'ils sont légèrement atteints, les soigner avant l'arrivée du vétérinaire dans les cas plus graves, voilà ce qu'enseigne le Livre d'Or du Dr Grignon qui enseigne en outre quelques procédés utiles pour préserver certaines récoltes.

Le prix du "Petit Livre d'Or" est de 50c, en envoyant un bon postal de ce montant au Dr W. Grignon, à Sainte-Adèle, comté de Terrebonne, il est facile de se le procurer.

Ventes de fonds de banqueroute par les curateurs

Par Chartrand et Turgeon, le stock d'épicerie de Isidore Renaud, de Maisonneuve, à 55c dans la piastre à Geo. Rutelade et les dettes de livres à 12c dans la piastre à Major et Bonin.

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur le rapport annuel de la Caisse Nationale d'économie que nous publions dans une autre colonne. Ce rapport est signé par le Secrétaire Trésorier et le certificat du Secrétaire provincial atteste qu'une copie lui a été envoyée suivant les Statuts de cette Société.