

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie, de la Propriété foncière et des Assurances.

BUREAU : No 99, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS :

Montréal, un an \$2.00
Canada et États-Unis 1.50
France fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

2602.
Fédéral 708.

Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.

MONTREAL, 11 DECEMBRE 1891

EPICERIES

Le billet No. 92711 qui a gagné le lot de \$15,000 de la Loterie de la Province de Québec avait été vendu à l'heureux gagnant par M. J. J. Robillard épicier, coin des rues Dorchester et Sanguinet, Montréal.

Un épicier de la rue Fullum à Montréal, M. Elzéar Gauthier a tenté de se suicider la semaine dernière, dans un accès de folie alcoolique.

Le *New England Grocer* note le fait que MM. Bibeau et Gendron, épiciers canadiens de Biddeford, Maine, ont déménagé au magasin précédemment occupé par M. J. B. Fortin.

M. Joseph Chaussé épicier, rue Weld, New Bedford, Mass. est un des membres du conseil municipal de la ville.

D'après l'*American Bee Journal*, il y a en Amérique, 300,000 propriétaires de ruches d'abeilles, la récolte moyenne de miel se monte à 100,000,000 de livres et vaut au moins \$10,000,000.

Le *Canadian Grocer* de Toronto porte un défi à notre bienveillant confrère de la rue St Gabriel, appuyant par un chèque de \$1000, l'affirmation que le confrère de Toronto a la double de la circulation du confrère de Montréal. Ce dernier, paraît-il, aurait obtenu une annonce à Toronto en réclamant une circulation de 10,000 parmi les épiciers et marchands canadiens français. L'annonceur dit le *Grocer*, assez innocent pour croire cela, devrait être placé, dans un asile d'aliéné.

La compétition entre les raffineurs de l'est et ceux de la Colombie Anglaise dit l'*Empire* donne à Winnipeg du sucre à bon marché et empêche les marchands de gros d'Ontario et de Québec d'y faire des affaires. Les raffineurs vendent le granulé, livré à Winnipeg fret payé, à \$4.90 par 100 lbs. Le fret est de 65 c. sur le poids brut soit 70

c. sur le poids net, ce qui laisse le prix net à Winnipeg à \$4.20. C'est 30 c. de moins que le prix des raffineurs pour les maisons de gros de Montréal. La raffinerie de la Colombie Anglaise qui vend le granulé \$4.90 à Winnipeg, a des prix plus élevés pour des localités moins éloignées ; ainsi elle cote \$5.12½ c. à Portage la Prairie ; \$5.25 à Brandon et à Qu'Appel et \$5.62½ c. dans la province même.

Les empois de manufactures Canadiennes sont cotés en baisse de ¼ c. par suite de la baisse sur le maïs.

DISTILLERIE CANADIENNE

On sait que la fabrication du whiskey, de l'"étouffe du pays" est un monopole actuellement entre les mains de trois ou quatre distillateurs d'Ontario : Gooderham & Worts, Hiram Walker, J. P. Wiser et J. F. Seagram.

Ce monopole existe de fait, sinon de droit, par suite des exigences d'une loi passée il y a quelques années et en vertu de laquelle il est défendu de mettre sur le marché des alcools rectifiés pour la boisson ayant moins de deux ans d'entrepôt. Il faut donc, pour établir une nouvelle distillerie, avoir le capital nécessaire pour fabriquer pendant deux ans, sans vendre la plus petite partie du produit de la distillerie.

Il y a un an et demi, à peu près un capitaliste français, M. René Bernard Gueynald, montait à Berthierville, sous la direction de M. Téléphore Bran, une distillerie de dimensions modestes qui, après avoir fabriqué pendant quelque temps, s'était arrêtée dernièrement faute de capital. Or une puissante compagnie canadienne vient de s'organiser pour continuer les opérations. Des Lettres Patentes ont été demandées pour l'organisation de cette compagnie sous le nom de "La Compagnie Canadienne des Alcools", avec un capital de \$200,000. Les directeurs sont MM. J. M. Fortier, manufacturier de cigares ; Ubalde Garand, caissier de banque ; René Bernard Greynald, Gaspard Deserres et Alphonse Joseph Chaput.

Les bénéfices à réaliser dans la fabrication du whiskey sont énormes ; comme on peut en juger par le fait que les distillateurs d'Ontario sont tous millionnaires. Les prix qu'ils exigent sont très élevés et il y a quelques jours encore une députation des négociants en gros de Montréal est allée les prier de les diminuer un peu. Ils ont refusé, ce qui a créé un mécontentement considérable et qui donne dès le début une grande promesse de succès à la nouvelle distillerie qui a promis de vendre à meilleur marché.

En 1879, il a été fabriqué en Canada, 2,997,000 gallons de whiskey ; dans les cinq années suivantes, la fabrication a été en moyenne de 3,829,000 de gallons ; la production actuelle atteint près de 5,186,000 gallons par année. La province de Québec a acheté environ 40 p. c. de

la fabrication totale. L'année dernière elle a pris 1,120,700 gallons de whiskey de force de preuve, soit 747,135 gallons d'alcool à 50 degrés au-dessus de preuve, sans compter ce qui a été employé par l'industrie.

La province paie chaque année environ \$1,000,000 aux distilleries d'Ontario ; la part de Montréal étant d'environ 25 p. c. de tout le whiskey fabriqué au Canada.

Pour fabriquer le whiskey consommé dans la province de Québec, on emploierait 349,500 minots de grains, soit la récolte de 25,000 arpents, et le résidu de la distillerie engraisserait pendant l'hiver de 4,000 à 5,000 bêtes à cornes.

RELATION AVEC LA FRANCE

Les relations commerciales entre la France et le Canada ont été plus suivies, plus importantes et plus fructueuses pendant ces dernières années. Cette augmentation du commerce général entre les deux pays est due uniquement aux efforts faits par quelques maisons françaises qui ont fondé des succursales au Canada.

Aucune de ces maisons n'a eu plus de succès que la maison Vallée et Cie établie à Montréal depuis un certain nombre d'années. Grâce aux études faites sur place par M. Amédée Vallée, cette maison a su se créer une nombreuse clientèle parmi les maisons de gros, en important les articles convenables pour notre commerce et en remplissant exactement et honnêtement les commandes.

L'importance des affaires faites par la maison Vallée et Cie. au Canada et l'avantage considérable qu'il y avait pour elle à obtenir le concours de capitaux et de commerçants canadiens, ont conduit M. Vallée à transformer sa maison en compagnie anonyme dont le siège principal serait à Montréal.

La réputation d'honorabilité que M. Vallée a su s'acquérir depuis qu'il est établi à Montréal, a rendu cette transformation très facile ; la "Compagnie d'Approvisionnement alimentaires" de Montréal, au capital de \$100,000 a été rapidement fondée ; et elle compte au nombre de ses actionnaires des noms qui en garantissent le succès.

Les affaires de la société seront gérées en France par M. A. Vallée et au Canada par M. Alfred Vidal, l'actif et énergique représentant de maisons françaises de vins, cognacs, liqueurs, etc., qui apporte à la société ses agences et son importante clientèle.

En possession d'un capital plus que suffisant, dirigée par deux hommes compétents dont l'un surveillera en France l'exécution des ordres et les expéditions et dont l'autre présidera aux ventes au Canada, supportée de plus par des capitaux français et canadiens, cette nouvelle compagnie ne peut que prospérer et développer considérablement les transactions qui se font actuellement entre les deux pays.

Epiciers et Bouchers

A la dernière réunion mensuelle de l'Association des Epiciers de Montréal, on s'est préoccupé de la situation faite aux épiciers par les arrangements intervenus entre la corporation et les bouchers.

On sait que Messieurs les bouchers, qui s'entendent et se soutiennent beaucoup mieux entre eux que les épiciers, ont réussi, à force d'opposer aux exactions de la corporation, la résistance de tous les membres de leur association, à obtenir en règlement de toutes licences antérieures, amendes et frais, d'être tenus quittes envers la ville en payant une somme de cent piastres, et de voir la licence annuelle réduite également à la somme de cent piastres.

Or, comme le faisaient remarquer plusieurs épiciers, les bouchers, en payant cent piastres pour un étal privé, acquièrent en même temps le droit de vendre une foule d'autres choses dans leur étal. Et de fait, un grand nombre de bouchers, en dehors des marchés, vendent, en même temps que la viande et du poisson frais, des conserves, des légumes frais ou conservés, du thé du café, des œufs, du beurre, enfin la plupart des articles qui constituent le fond du commerce d'épicerie. Et en payant la licence de cent piastres, ils se trouvent exempts de la taxe d'affaires que paient les simples épiciers.

Aussi a-t-il paru à plusieurs membres de l'Association qu'il pourrait être avantageux pour eux de prendre une licence de boucherie, qui leur permettrait de joindre à leur établissement d'épicerie un étal de viande et de poisson frais. On considère que cette innovation serait même plus profitable que la licence pour la vente des liqueurs spiritueuses, surtout depuis que cette dernière licence a été si énormément augmentée.

Le fait est qu'il n'y a rien d'incompatible entre les deux commerces ; au contraire, l'un et l'autre ayant pour objet l'alimentation humaine, les consommateurs trouveraient tout naturel d'acheter de la viande fraîche du même négociant qui leur vend de la viande salée ou fumée, des légumes pour l'accompagner et des épices pour l'accommoder.

Reste la question de la distance qu'il faut garder à partir des marchés publics. Or, nous sommes informés que, à la suite d'un procès intenté par les bouchers à M. l'échevin McBride, marchand de fruits en gros, pour tenir un magasin pour la vente de ces fruits à moins de 500 verges d'un marché public, le conseil de ville a adopté, sans tambour ni trompettes, un amendement à ses règlements qui abolit cette restriction ; de sorte que, désormais, on peut obtenir, moyennant \$100, une licence de boucher qui permettra de vendre n'importe où, des viandes fraîches, du poisson frais, des volailles, etc., etc.

Si quelqu'un de nos amis veut tenter l'aventure, il sera donc en