

· CIGARES ET TABACS ·

LES MARCHANDS CANADIENS DE TABAC DEVRAIENT S'ORGANISER

Les changements de conditions font appel à de nouvelles méthodes et à une révision des prix.

Les marchands de tabac des Etats-Unis viennent de nous donner un exemple que nos propres marchands auraient avantage à suivre. Sous les auspices de leur association, ils viennent d'entreprendre une très vaste et vigoureuse campagne pour mettre un terme au courpage des prix et augmenter les prix de détail en proportion de l'augmentation des prix de gros.

A ce propos, le conseil des détaillants de l'Association des Marchands de Tabac des Etats-Unis, pour rendre encore plus efficace le travail des hommes du comité propose les suggestions suivantes :

1° Que des assemblées spéciales de détaillants soient tenues de suite, dans chaque localité pour discuter de la question de la révision des prix. Dans les localités où il n'y a pas d'association de marchands de tabac les hommes du comité organiseraient les assemblées.

2° Qu'à ces assemblées des résolutions soient adoptées pour supporter le mouvement, et si possible demander de circulaires le commerce de la ville ou de la localité de façon à stimuler une coopération active.

3° Que les villes importantes soient divisées en un certain nombre de districts convenables et qu'il soit assigné à chaque homme du comité un de ces districts, laisser ces hommes entreprendre de faire un examen personnel du district qui leur est assigné. Les services additionnels des marchands-détaillants peuvent être demandés à cette fin de façon à ce que chaque district soit visité d'aussi près que possible.

4° Que les détaillants soient sérieusement imprégnés de l'idée de la nécessité de préparer le consommateur à payer les prix plus élevés qui ne peuvent manquer d'être pratiqués.

A ce propos, qu'il nous soit permis de dire que les consommateurs de produits de tabac ont été gâtés; ils ont été comblés par certains marchands de cigares qui non seulement ont fait pratique pendant des années de vendre leurs marchandises à prix réduits, mais qui ont continué à servir leurs clients suivant leurs désirs dans des lignes de tabac à des prix ridiculement bas depuis le début de la guerre, alors que dans toutes les autres branches du commerce, les prix augmentent en accord avec la hausse du coût de production.

5° Il importe donc essentiellement, de recommander à tous les détaillants de prendre un soin particulier à dire à leurs clients exactement ce qu'est la situation et de leur bien faire comprendre que le temps est venu où le commerce du tabac doit se mettre en ligne avec les autres industries et où chaque client doit payer des prix nouveaux pour ses cigares, ses cigarettes et ses tabacs, exactement comme il est forcé depuis longtemps de payer un prix plus élevé pour son pain, son sucre, ses vêtements et ses chaussures.

6° Enfin le Conseil des Marchands-Détaillants de l'Association des Marchands de Tabac des Etats-Unis recommande de forcer d'enrôler les détaillants comme membres du Conseil de l'Association, car le temps venu, aussitôt qu'un nombre suffisant aura été enrôlé

dans chaque localité, il est de l'intention de l'Association d'organiser les membres en conseils locaux séparés. Lorsque cela aura été accompli, il y aura un système de coopération organisé dans tous les Etats-Unis, travaillant pour le bénéfice de tout le commerce de tabac au détail.

De telles suggestions sont applicables au Canada et nous ne saurions trop recommander aux marchands de tabac de les considérer attentivement et de réfléchir sur l'opportunité d'une organisation corporative sérieuse, destinée à rendre plus profitable qu'il ne l'est en ce moment, le commerce du tabac.

La vente des produits du tabac constitue un gros appoint dans notre activité commerciale et ceux engagés dans cette branche ne devraient pas laisser périliter leur magasin sous prétexte de ne pas vouloir suivre le mouvement de hausse provoqué par les circonstances actuelles. Il faut qu'ils s'assimilent aux circonstances, c'est pour eux une question de vie ou de mort et nous ne saurions trop leur montrer le danger et le remède à y apporter.

NOUVELLES DE LA HAVANE

L'emballage dans le district de Partido à La Havane est dans son plein. Une quantité considérable de tabac désirable a déjà été reçue du Partido à La Havane. Ce qui y est arrivé et ce qui y arrive à présent est en partie de la bonne feuille de cette année.

Cependant, les marchands de feuilles et les manufacturiers de cigares des Etats-Unis semblent retarder leur venue sur le marché de La Havane. Les prix actuels demandés sont probablement la cause de l'abstention des acheteurs. Les marchands de La Havane disent que lorsque toutes les bonnes qualités auront été vendues, les acheteurs qui retardent auront à payer un tant ou peut-être même plus pour le tabac de qualité moyenne. Qualité pour qualité, les prix pratiqués seront certainement plus élevés que ceux de l'an dernier. On ne doit néanmoins considérer ces appréciations des marchands que comme des stimulants de vente.

Il n'est arrivé qu'une quantité limitée de Vuelta Abajo, car tous les emballages ont été retardés du fait du temps chaud pendant les mois d'avril et mai, et ensuite les progrès de l'emballage ont été interrompus par les troubles parmi la main-d'oeuvre. A présent, cependant, on espère que le Vuelta Abajo arrivera régulièrement. Presque aucun tabac n'est arrivé de Remedios; la plupart des packers de cette région ne commenceront leur travail qu'il y a une quinzaine. Des prix extraordinairement élevés ont été payés pour le tabac en "matules" et on ne saurait — dit-on — espérer du tabac bon marché.

Un des principaux packers de tabac Remedios qui prétend que la récolte dans la province de Santa Clara, n'atteindra pas, cette année, 120,000 balles de toutes qualités a fait un estimé par district après avoir visité les différentes régions à cheval.

Le tableau ci-dessous est reproduit suivant les données du marchand en question :

	Balles
Santa Clara.....	18,000