

Epiceries, Provisions, Vins et Liqueurs

ENCORE LES TOMATES

Notre article de la semaine dernière sur la question des tomates en boîtes a attiré l'attention du commerce et nous a valu quelques communications qui nous prouvent l'intérêt que provoque la situation actuelle de cette conserve.

Il est un fait absolument certain, c'est que l'épicier de détail doit prendre son profit sur tous les articles qu'il vend. Ce point est généralement admis; mais un autre, qui devrait l'être également, est rarement mis en pratique: le marchand doit bénéficier de la situation du marché toutes les fois que le marché est en sa faveur. C'est pourquoi nous avons dit dans notre précédent article que le détaillleur ne devrait pas vendre moins de 15c la boîte de tomates quelque bas que soit le prix qu'il ait payé; la situation actuelle du marché lui permet de vendre à ce prix, qu'il en profite donc. Il arrive assez souvent qu'un marchand achète à des prix forts des articles qu'il se voit obligé de vendre ensuite à perte, par suite de la baisse et de la concurrence que lui suscite cette baisse. Quand il a une chance d'avoir acheté à des prix rémunérateurs le marchand aurait tort de ne pas bénéficier de l'état favorable pour lui du marché-si, pour une raison quelconque, par exemple à cause d'une réduction considérable dans la consommation, réduction qui accompagne toujours des prix anormaux; si, donc, les jobbers baissaient leurs prix, le détaillleur serait fort heureux d'avoir adopté la ligne de conduite que nous lui recommandons.

Voilà pour l'épicier qui a du stock en mains.

"Mais, " nous a-t-on dit ", je n'ai pas acheté: que me conseillez-vous de faire? Les prix doivent-ils toujours monter, doivent-ils rester stationnaires, doivent-ils, au contraire baisser?"

Ces questions sont fort embarrassantes. Nous essaierons néanmoins d'y répondre de notre mieux.

Chacun connaît sa clientèle; chacun doit savoir ce qu'il peut vendre de tomates en boîtes aux prix qui ont actuellement cours.

Celui qui peut vendre des tomates à

15c et au-delà ne risque rien d'en acheter en petite quantité pour le présent. L'épicier qui n'aurait pas de clientèle pour la vente avec bénéfice aux prix du jour, n'a pas de conseil à attendre de nous, il sait qu'il commetttrait une erreur en achetant; nous n'avons donc rien à lui dire pour le moment.

Cependant, nous pouvons lui faire remarquer que tant que les prix des tomates seront hors de la portée de beaucoup de gens, il y aura une demande plus forte pour le blé-d'inde et pour les pois qui sont encore d'un bon achat et qui, en raison de la demande, pourraient fort bien avancer rapidement. Donc, nous conseillerons volontiers l'achat de ces deux sortes de conserves et inviterions le marchand à en pousser la vente.

Une demande croissante pour le blé-d'inde et les pois, en présence des prix élevés des tomates peu demandées en raison même de leur cherté, aurait-elle pour effet de niveler les prix des conserves de légumes en général et de provoquer ainsi une baisse de ceux des tomates?

Nous ne l'affirmerions pas, mais nous croyons que c'est une éventualité possible. Il est très difficile de se prononcer en pareille matière, car on ne peut prévoir jusqu'à quel point la demande sera modifiée par les prix actuels.

Quant à l'idée d'une hausse chez les jobbers, elle dépendra également de la demande. Si ceux qui ont du stock constatent que la marchandise est recherchée malgré son haut prix, il n'y a pas de doute que les détenteurs tiennent la clef de la situation et qu'ils cherchent à en profiter.

La question se résume donc pour le détaillleur qui n'a pas de stock à savoir s'il a la vente pour les tomates aux prix du jour, c'est-à-dire à suivre le marché, à acheter en petite quantité pour ses besoins absolument immédiats et à laisser passer l'orage.

REVUE GÉNÉRALE COMMERCE

Montréal, 30 Octobre 1902.

La semaine sous revue a été satisfaisante, si on considère que l'état très mauvais des chemins à la campagne empêche nombre d'acheteurs de venir à la ville et gêne beaucoup les voyageurs dans

leurs tournées. Il y a dans notre province beaucoup à améliorer sous le rapport des voies de communication; il s'est fait de grands progrès sous ce rapport dans ces quelques dernières années, mais il en reste encore beaucoup à faire, beaucoup trop pour la facilité des transports.

Nous approchons à très grands pas de la fermeture de la navigation inter-océanique, les derniers navires d'Europe pour notre port ont quitté leurs points de départ il y a une huitaine de jours environ, peut-être, y aura-t-il encore un ou deux retardataires, mais on peut dire que, dans la semaine qui va commencer, les arrivages directs d'Europe cesseront.

Les exportations directes vont également cesser et malheureusement les débardeurs ont choisi le moment où la main-d'œuvre pour le chargement et le déchargement des navires est le plus nécessaire, pour réclamer une augmentation de salaire et se mettre en grève. Nous ne pouvons faire qu'un vœu, celui que l'entente se fasse au plus tôt, c'est à dire de suite, dans l'intérêt général.

FINANCES

La Gazette du Canada a annoncé jusqu'ici les dividendes que paieront les banques pour le semestre courant:

Banque de Montréal.....	5 p.c.	1 déc.
" d'Hochelaga . . .	3 1-2 p.c.	1 déc.
" d'Ontario	3 p.c.	1 déc.
" d'Ottawa	4 1-2 p.c.	1 déc.
" Union du Canada	3 1-2 p.c.	1 déc.
" de Québec	3 p.c.	1 déc.
" de Hamilton . . .	5 p.c.	1 déc.
" Marc. du Canada	3 p.c.	1 déc.
" National	3 p.c.	3 nov.

La Banque du Dominion paiera le 1er novembre un dividende trimestriel de 2 1-2 p. c.

La Bourse de Montréal manque d'activité, le taux des prêts élevé n'est pas un encouragement à la spéculation; le marché de New-York donne d'ailleurs le ton de la lourdeur et il faut attendre que les élections du 4 novembre soient passées pour que la situation s'y dessine. D'ici là, la Bourse de Montréal, comme celle de New-York, restera terne selon toute apparence.

Les cotations ci-dessous sont celles de la dernière vente:

C. P. R (ancienne)	134½
" (nouvelle).....	135
Twin City.....	119½