



## Sage économie de la Commission des Liqueurs

*L'embouteillage de la Commission permet la distribution de bons produits à des prix raisonnables*

DÈS ses débuts, en 1921, la Commission des Liqueurs a été confrontée avec une augmentation considérable des droits de douane et d'accise. Ces droits ont été doublés. L'ambition de la Commission de livrer au public d'excellentes marchandises à des prix raisonnables devenait beaucoup plus difficile à réaliser. Toutes les économies furent alors pratiquées.

La Commission a commencé par supprimer les intermédiaires. Elle a acheté directement des fabricants et a obtenu des prix plus avantageux, grâce à l'importance de ces commandes. La grande épargne cependant qu'elle a réalisée et dont le public bénéficie le plus, c'est celle de son embouteillage.

Il y a deux moyens d'importer des spiritueux: en futs et en bouteilles. La Commission importe en bouteilles du Royaume-Uni et d'Europe les marques les plus en demande mais elle importe aussi des marchandises de première qualité en futs. Ces liqueurs sont importées à 100 degrés de preuve, ce qui est trop fort pour la consommation. La Commission épargne ainsi 25 pour cent des droits de douane et de transport car sur les produits importés en bouteilles elle est obligée de payer la douane et le transport sur 25 pour cent d'eau. C'est là une économie considérable vu les quantités importées.

La popularité des marques spéciales de la Commission prouve que le public se rend compte du soin et de la perfection de leur embouteillage. En achetant dans la province de Québec les matériaux nécessaires à son service d'embouteillage, la Commission des Liqueurs assure la prospérité de plusieurs industries auxquelles elle verse chaque année des centaines de mille dollars.

Le public, informé de ces sages économies, réalisera que malgré tous les déboursés qu'elle a à faire en plus du prix coûtant de ses spiritueux, la Commission peut offrir ces derniers à des prix plus bas que ceux que l'on paie dans d'autres provinces.

---

EXTRAIT du témoignage du président de la Commission des Liqueurs à l'enquête parlementaire tenue sur les opérations de la Commission.

*Le témoin.*—“Maintenant, quand à l'avantage que cela (l'embouteillage à la Commission) nous procure et dont nous faisons profiter l'acheteur, vous le voyez par les prix auxquels nous vendons ces marchandises: les marques (ici les noms des marques de Scotch les plus connues) que nous vendons \$3.50 et \$3.75 la bouteille. Ces marchandises-là, si elles étaient embouteillées de l'autre côté nous serions obligés de les vendre \$4.00 et \$4.25 la bouteille comme elles sont vendues dans les autres provinces. L'avantage est facile à comprendre. Nous achetons en fait d'embouteillage une moyenne de 200,000 gallons par année. Comme cette liqueur-là est achetée à preuve et comme les marchandises en caisse sont vendues à 25 en dessous de preuve, cela veut dire que les marchandises en caisse nous arrivent avec 25 pour cent d'eau. Conséquemment, nous payons le transport sur 25 pour cent d'eau. 25 pour cent de 200,000 gallons, cela veut dire que nous paierions le transport sur 50,000 gallons d'eau.”

*Question.*—“A part du transport de la marchandise, vous gagnez aussi sur le degré de l'alcool?”

*Réponse.*—“Le calcul est facile à faire: nous économisons \$1 par gallon sur 200,000 gallons.”

*Question.*—“Avez-vous fini vos explications?”

*Réponse.*—“Il y a d'autres avantages. Comme nous payons les bouteilles \$8.50 la grosse, nous payons à l'industrie de cette province, pour les spiritueux seuls, \$850,000 que cette industrie n'aurait pas si nous achetions de l'autre côté à la caisse. Il y a aussi l'industrie des caisses. A part cela, il y a chez nous les employés que nous avons pour faire l'embouteillage.”

---