Un débit de 200,000 livres de beurre

Chiffre de vente énorme d'un épicier de Québec. — Emploi de machine électrique pour le coupage. — Le beurre tenu sur la glace avant la livraison. — Soin dans le maintien d'une qualité uniformément bonne.

Un épicier de Québec vend 200,000 lbs, soit cent tonnes de beurre par an. C'est là un argument sérieux à opposer aux marchands qui prétendent que cet article laisse si peu de profits qu'il ne vaut pas la peine d'en pousser la vente. Il est certain que cette maison a poussé la vente de cet article à un tel point que le commerce du beurre a été considéré comme ayant une valeur appréciable. Depuis que le stock est changé fréquemment, il y a naturellement un bénéfice satisfaisant car le renouvellement fréquent du capital investi forme un des grands secrets du commerce de détail.

La compagnie Paquet est établie depuis longtemps à Québec, mais son département d'épiceries ne date que d'une dizaine d'années, ce qui indique que le développement obtenu dans la vente du beurre a été fort grand. Pour atteindre les proportions actuelles, il a fallu soigner particulièrement cette branche en apportant une attention spéciale à maintenir une bonne qualité uniforme.

Emploi de machines électriques

Pour la manipulation de ces immenses quantités de beurre, il a fallu nécessairement se munir d'un matériel qui permette de les manipuler d'une façon rapide et économique. Aussi a-t-on installé une machine électrique pour couper ou mettre en bloc. On y place un gros bloc de 56 livres et une fois le courant donné, au moyen de différents leviers ce gros bloc est coupé par de légers fils qui le pénétrent et le divisent en blocs d'exacte dimension. Dans l'espace de quelques minutes un gros bloc est placé sur la machine, coupé et de là rapidement enveloppé par de nombreuses jeunes filles qui apprennent à manipuler promptement de grandes quantités.

Comme cette installation électrique peut être mise en marche suivant les besoins, il n'y a pas de perte de temps ni de courant. Si l'on divise les frais de manipulation et que l'on prenne la moyenne de la dépense pour réduire un gros bloc de beurre de 56 parts égales est relativement faible en comptant même le papier pour l'envelopper. Le beurre est ensuite placé dans des boîtes de carton pour le mettre à l'abri de l'air.

Point important

On a pris grand soin de veiller attentivement à la qualité du beurre vendu par la maison. A cet effet l'approvisionnement provient en grande partie de la même source et le magasin a entretenu une uniformité tout le long de l'année. On ne vend que la meilleure qualité et il semble qu'il soit sage d'agir ainsi. Peu de gens ne reconnaissent pas le beurre de qualité inférieure. En fournissant le meilleur et en surveillant cette question d'uniformité un grand pas a été fait pour l'approvisionnement des familles des clients qui viennent acheter leur beurre ils achèteront certainement d'autres denrées ici.

Même par les temps les plus chauds, nous pouvons livrer aux clients et être assurés que leur beurre leur parviendra ferme, dit M. Dubuc. Nous en tenons un gros approvisionnement dans nos glacières et nous ne l'en sortons qu'au moment de faire la livraison. De sorte que le beurre se tient ferme pendant plusieurs heures dans sa boîte de carton.

Ce sont des petits points qui sont décidément très importants.

D'autres articles de bonne vente

Les ventes d'autres denrées ont été aussi importantes. Le porc salé se vend bien. Pour développer cette vente, on a placé un récipient de verre sur le comptoir où se vendent le lard, le jambon et les aliments cuits. Un couvercle hermétique bouche ce récipient où le porc reste submergé dans l'eau ou dans une saumure légère. Cela paraît bien et si l'on a soin de remplir le récipient tous les jours, l'étalage paraît invitant. C'est une très bonne idée, dit M. Dubuc, d'avoir ce bocal sur le comptoir. On vend environ trois barils de porc salé par mois.

Les haricots se vendent bien aussi. Nous en avons une grande variété que nous plaçons dans des caisses près du comptoir. Ces caisses sont de bonne grandeur et contiennent de 2 à 3 minots. Dans un jour de vente comme le samedi, c'est une bonne précaution.

Nous nous servons de deux machines à couper ou à trancher. Je n'aime pas à me servir de la même machine pour le jambon cuit et pour le lard et les autres viandes, dit M. Dubuc. Cela peut nuire au goût de la viande et c'est pour cela que nous avons deux machines.

Cela semble un argument logique. Il a donné de bons résultats dans cette maison et M. Dubuc est très satisfait de ce double achat. Cela sauve du temps de posséder deux machines, et cela rend service surtout lorsque les clients sont pressés.