

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

De 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

La Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

Téléphone Bell, 2602.

Téléphone Fédéral 708.

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

MONTREAL, 11 SEPTEMBRE 1891

EPICERIES

L'assemblée annuelle de l'association des épiciers de détail de London, Ont., a eu lieu le 12 août. Les élections ont donné le résultat suivant : W. H. Ferguson, président ; John Scandrett, vice-président ; C. J. Wall, trésorier ; E. Sutton, secrétaire ; W. H. Branton, gardien ; James Wilson, W. H. McCutcheon, J. C. Irebilcock, membres du comité des finances ; M. McGlade, Jas Fitzgerald, J. B. Murphy, directeurs ; J. Moule et R. W. Sharpe, auditeurs.

Le *California Grocer* donne la recette suivante pour se débarrasser des vers qui se trouvent quelquefois dans les raisins secs, surtout : les Corinthe : Mettez vos Corinthe dans une grande casserole que vous placerez au-dessus d'un vaisseau plein d'eau en ébullition. Les vers trouveront bientôt qu'il fait trop chaud pour eux et sortiront au-dessus des fruits ; placez des bandes de papier sur les raisins et couvrez, les vers iront se mettre sur le papier que vous pourrez enlever et jeter au feu. Il faudra probablement plusieurs heures pour faire sortir tous les vers, le temps sera proportionné à la quantité de fruits.

Un confrère publie une dépêche privée de Vancouver qui affirme que la fabrication du saumon en boîtes, dans la Colombie Anglaise, sera cette année de 20,000 caisses au-dessous de celles de l'année dernière.

Le *New England Grocer* partage l'opinion que nous avons émise dans notre dernier numéro au sujet du droit d'un marchand de recommander un article au lieu d'un autre qui lui est demandé. Le confrère s'exprime ainsi : Entendons-nous. Vendre un article en faisant croire au consommateur que c'est un autre article ; vendre un article inférieur en faisant croire qu'il est supérieur ou aussi bon qu'un autre, voilà deux pratiques que nous dénonçons ; mais nous maintenons qu'un marchand a le droit d'exprimer son opinion et d'essayer de fai-

re acheter un article au lieu d'un autre, si les deux articles sont de même qualité.

Les prix que nous avons cotés pour le lard dans notre dernier numéro ont dû se trouver un peu trop bas ; Nous n'avons reçu la circulaire de MM. Laing & Fils, faisant le changement des prix que le lendemain de la publication de notre journal.

Il se fait depuis quelques jours une intéressante discussion entre le *Philadelphia Cash Grocer* et le *Canadian Grocer* de Toronto sur la proposition émise par ce dernier que "les associations ont pour résultat de diminuer le nombre des faillites : Nous sommes d'opinion que cette proposition est exacte et nous croyons qu'on trouvera plus de faillites chez les épiciers qui se tiennent en dehors des Associations que chez ceux qui en font partie.

La récolte d'attocas du Cap Cod paraît être en danger à cause de la sécheresse, mais les autres localités du Massachusetts, qui nous expédient ce fruit promettent une récolte moyenne. Le prix d'ouverture sera, dit-on, probablement le même que l'année dernière : \$7.00 le baril.

Il paraît qu'on fabrique des amandes artificielles à Utrecht, en Hollande. Elles sont faites de glucose parfumée avec de la nitrobenzoline.

Suivez le marché

Nous trouvons dans un de nos échanges l'article suivant qui corrobore ce que nous avons souvent dit à nos abonnés : suivez les prix du marché.

"Un marchand doit-il hausser ou baisser les prix des marchandises qu'il a en stock chaque fois que le prix du marché monte ou descend ? Voilà une question intéressante, surtout pour les marchands des villages qui ont un ou plusieurs concurrents. Les *Jobbers* avancent ou réduisent les prix des marchandises au fur et à mesure des changements du marché. Les *Jobbers* et les manufacturiers, comme classe, réussissent en affaires de sorte que leur exemple paraîtrait bon à suivre par le détaillant. Mais pour en revenir à notre question : Si par exemple. J'achetais une ligne de marchandises à des prix extraordinairement bas, et que, au moment de la livraison le prix aurait augmenté de 25 p.c. ne vaudrait-il pas mieux mettre le prix de vente conforme au prix coûtant actuel, ou bien d'en faire une attraction spéciale de lancer mes marchandises sans tenir compte de la hausse ?

En lançant ces marchandises comme attraction, à bas prix, j'attirerais sans doute une clientèle temporaire ; mais lorsque mon stock serait épuisé, je ne pourrais plus vendre au même prix. Tant que la ligne spéciale en question durerait,

les bas prix incommoderaient beaucoup mon compétiteur. Mais mon but doit être de me faire une clientèle, et non pas de détruire la sienne. Si, d'un autre côté, les marchandises en question avaient baissé, après mon achat, et que mon concurrent eût acheté à meilleur marché que moi, j'aurais été obligé de baisser mon prix au niveau du sien.

Le fait qu'un marchand est souvent obligé de suivre le marché quand il baisse doit être un argument pour prouver qu'il a raison de le suivre aussi à la hausse et d'augmenter ainsi ses bénéfices. S'il est obligé de baisser ses prix pour faire face à la concurrence qu'il le fasse tout de suite et pour toute sa clientèle sans exception. N'ayez pas peur de vos compétiteurs ; mais s'il faut perdre de l'argent, il vaut mieux le perdre en huit jours qu'en trois mois. En le faisant promptement vous prouvez que vous avez l'intention d'adopter tout prix nécessaire pour conserver votre clientèle, et peut-être qu'une leçon de ce genre suffira. Je conseillerais un examen attentif et constant des tendances du marché et une révision des prix des marchandises en stock conformément aux changements survenus (A. F. G. dans *Iron Age*)

Conserves de Saumon

Lorsque le saumon frais est hors de la portée du consommateur, le saumon en conserve devient un aliment recherché ; la fabrication de ces conserves donne de l'emploi à des milliers de pêcheurs et d'ouvriers sur les rivières Columbia, Fraser, Skeener, etc., ainsi que sur la rive Nord du St-Laurent inférieur. Sur la côte du Pacifique, les fabricants emploient beaucoup de chinois, mais sous la direction de contre-maitres américains ou européens. Les procédés de préparation varient peu ; en voici un aperçu :

Les fabriques sont généralement installées au milieu de la rivière ; sur pilotis, derrière un quai où les pêcheurs viennent amarrer leurs bateaux chargés de poisson.

Les saumons sont jetés du bateau sur le quai et comptés. Puis ils sont placés sur une longue table où on les ouvre, on les vide et on coupe les têtes. Les déchets tombent à l'eau par des ouvertures ménagées dans la table.

Le poisson vidé et paré est ensuite jeté dans un bassin rempli d'eau où il est lavé, puis dans un second bassin où on lui fait subir un dernier nettoyage. Alors, le saumon bien nettoyé est mis sur un séchoir où il est parfaitement égoutté. De là il passe sous un couteau à plusieurs lames arrangées de manière à couper le poisson de la longueur exacte qu'il faut pour la boîte, c'est-à-dire cinq pouces.

La mise en boîte est faite par une machine à laquelle une chaîne sans fin apporte les morceaux de saumon. Cette machine emplit 55 boîtes par minute. Une fois pleine, la boîte est lavée avec soin à l'extérieur pour enlever les débris de

saumon, puis elle passe entre les mains d'ouvriers qui en un tour de main, y ajustent le couvercle et le passent à d'autres qui le rivent avec autant de dextérité.

Il s'agit maintenant de souder le couvercle : c'est une opération délicate qui se fait par une machine. La boîte, pourvue de sa soudure, est déposée sur un plan incliné le long duquel elle descend en tournant, ce qui distribue également tout autour la soudure qui vient d'être appliquée à l'état liquide. Au bas de ce plan incliné, la boîte reçoit un jet d'eau froide qui le refroidit et fait prendre la soudure.

Elle est ensuite placée dans un bassin d'eau où on lui fait subir un premier examen. Si l'on y trouve sur une des parois, une bulle d'air, on la marque et on l'envoie à l'atelier.

De là le saumon passe dans les chaudières à cuire où il séjourne une heure, dans l'eau bouillante. Après cette première cuisson, on perce les boîtes pour faire sortir la vapeur et les gaz et on scelle avec soin ensuite ces ouvertures ; un nouvel examen à l'eau froide est fait pour constater l'absence de bulles d'air, puis les boîtes sont transférées dans une immense bouilloire de treize pieds de long par six de diamètre, dont l'ouverture est ensuite hermétiquement fermée ; on y soumet le saumon pendant une heure à une chaleur de 240 degrés Fahrenheit, et il en sort parfaitement cuit.

Il ne reste plus qu'à nettoyer la boîte, la vernir, l'étiqueter et la mettre en caisse pour le marché.

FRÉQUENCE DES ORAGES.—D'après une statistique sur la fréquence des orages dans les différentes régions du monde, la répartition annuelle moyenne en serait comme suit : Java, 97 jours d'orage par an ; Sumatra, 86 ; Indoustan, 56 ; Bornéo, 54 ; Côte d'Or, 52 ; Rio Janeiro, 51 ; Italie, 38 ; Antilles, 36 ; Guinée, 32 ; Buenos-Ayres, Canada et Australie, 23 ; Bade, Wurtemberg et Hongrie, 22 ; Silésie, Bavière et Belgique, 21 ; Hollande, 18 ; Saxe et Brandebourg, 17 ; France, Autriche et Russie Méridionale, 16 ; Espagne et Portugal, 15 ; Suède et Finlande, 8 ; Angleterre et régions hautes de la Suisse, 7 ; Norvège, 4 ; Le Caire, 3. Dans le Turkestan et dans l'extrême nord, il n'y a presque jamais d'orages.

Le bill confirmant la charte et l'organisation de l'Ontario Express et Trans Co, a passé devant le comité de la chambre du Sénat, sur les banques et le commerce ce matin et la troisième lecture avec la sanction royale n'est qu'une matière de forme.

Cette victoire est aussi importante pour les 345 actionnaires et tout le public Canadien qui désire ardemment le succès de cette entreprise.

Quoique le nom du Grand-Tronc ait été employé par l'opposition il est généralement compris que c'est une compagnie qui jouit d'un monopole depuis plus de 30 ans qui était instigateur des misères que l'on a fait à la Ontario Express Co.