

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN
Union Postale, fra . . 20.00

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année. A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier. L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair à Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 18 janvier 1918

Vol. XXXI—No 3

CHEZ LES EPICIERIS

L'Association des Epiciers de Montréal a tenu une importante assemblée mercredi soir à son local ordinaire, No 80a rue Saint-Denis, sous la présidence de M. J. E. Sansregret et des deux vice-présidents, MM. J. E. Debien et J. C. Cusson. La principale question qui fut débattue fut celle de la réduction du nombre des licences pour la vente de liqueurs chez les épiciers, tel que le demande une des clauses de la loi des licences, et aussi de la séparation du commerce des liqueurs dans les épiceries.

M. Debien, le président du comité des licences de l'Association, expliqua en quelques mots toute la question. Une délégation est allée dernièrement rencontrer le gouvernement provincial à cet effet. Cette délégation a pu se rendre compte que la séparation des deux comptoirs ne se fera tout probablement pas, c'est-à-dire que les épiciers pourront continuer, comme ils le font actuellement à vendre les liqueurs spiritueuses dans leur épicerie. C'est déjà un bon point de gagné pour les épiciers à qui la séparation des deux commerces aurait causé, ou plutôt causerait, — puisque rien de définitif n'a encore été connu officiellement — une grosse perte, car l'ouverture d'un magasin nouveau et complètement indépendant de l'épicerie pour la vente des liqueurs ne peut se faire sans qu'il en coûte une somme d'argent assez considérable relativement aux profits que l'on dit faire dans ce commerce.

M. Debien fut longuement applaudi quand il annonça cette nouvelle. Le président du comité des licences annonça ensuite que le gouvernement provincial n'avait pas changé d'attitude au sujet de la réduction du nombre des licences d'épiciers, et que par conséquent 150 licences disparaîtront au premier mai prochain.

L'on fit des instances auprès du gouvernement pour que l'on réduise ce nombre à cinquante pour la première année, cinquante pour l'an prochain et enfin cinquante dans deux ans. L'une des raisons de ces instances c'est que bon nombre d'épiciers à qui le commerce des liqueurs ne rapporte pas beaucoup auraient déjà décidé de ne pas renouveler leur licence au mois de mai prochain. Il y aura ainsi plusieurs épiciers li-

enciés qui abandonneront le commerce sans pour cela être forcés par le gouvernement, de sorte qu'en portant le nombre à 50 au lieu de 150, il y aurait quand même un bon nombre de licences de disparues au premier de mai prochain, ce nombre de cinquante étant augmenté de ceux qui abandonneront de leur plein gré.

L'on souleva ensuite une question qui aura pour effet de détruire bien des opinions qui sont plutôt fausses: celle de la bière et du prix de la bière. Un petit entrefilet paru dans un journal du soir déclarait que les épiciers prenaient un trop gros profit sur la vente de cette boisson.

La nouvelle en question fut publiée lors de l'augmentation par les fabricants de la bière, ce qui entraîna une augmentation de la part des détaillants. La bière aujourd'hui se vend aux épiciers \$1.20 la douzaine pour les grosses bouteilles qui sont ensuite vendues au consommateur \$1.50 la douzaine, ce qui ferait un profit de trente centins la douzaine sur la bière. Mais, dit M. L. O. D'Argencourt, ce journal ne tient aucun compte de ce nous devons faire pour atteindre un tel profit que, d'ailleurs, nous ne réalisons jamais. Il ne tient aucun compte des pertes que nous subissons par la perte des bouteilles que nous sommes obligés de payer soixante sous la douzaine aux fabricants. La même chose existe pour les petites bouteilles, sur une moins grande échelle, mais dans la même proportion.

On discuta un peu vers la fin de l'assemblée de la question du pain, mais rien de définitif ne fut décidé.

LA MISE EN BOITE DU HARENG

Une industrie vient de s'établir à Vancouver qui pourra probablement contribuer à diminuer le coût de la vie. Cette industrie consiste dans la mise en boîte du hareng d'après le même système que celui employé pour le saumon. La quantité du hareng dans le golfe de Georgie est illimitée. Les frais de la mise en boîte de ce poisson sont beaucoup moins élevés que ceux du saumon, est il est cependant aussi nutritif que ce dernier. Les produits de cette industrie seraient expédiés aux troupes d'outremer et mis en vente sur les marchés canadiens.



Ne courez aucun risque de perdre des ventes; ayez toujours en
mains un ample stock de

TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch

