

MATIÈRES.

**Edgar A. Wills, SECRÉTAIRE DE LA CORPORATION DES
ÉPICIERIS DE LA PUISSANCE, TORONTO - - - 104-106 et 121-127**

Remarque préliminaire, 104. Les raffineurs reçoivent une liste de ceux à qui ils doivent vendre à termes privilégiés, 105. Promoteurs de la Corporation des Épicieris de la Puissance, date et lieu de l'assemblée, 105. Discussion pour fixer le prix du sucre—efforts constants de la Corporation pour induire les raffineurs à conclure un arrangement, 105. Narration officielle des actes de la Corporation relativement à la question du sucre—dates et lieux des assemblées, 105, 106. Demandes adressées aux raffineurs—assemblée de la Corporation et des raffineurs, à Montréal, 20 août, 1887, où ceux-ci consentent à donner des prix différentiels à ceux des marchands qui ont refusé d'entrer dans la coalition, 123, 123. Assemblée à Montréal, 30 juin, 1887—résolution demandant aux raffineurs de ne pas vendre de sucres blancs à ceux qui ne veulent pas entrer dans la coalition—la raffinerie du Canada y consent—la Cie de Raffinage du sucre du Saint-Laurent refuse positivement d'accéder à cette demande, 123, 124, 125. Résolution de la Corporation pour avancer le prix du tabac, 125.

**William Ince, PRÉSIDENT DE LA CORPORATION DES ÉPICIERIS DE
GROS, TORONTO - - - 106-113**

Démarches successives qui ont amené la formation de la Corporation, et son développement en une ligue, 106. Frais de commerce—arrangement de la Corporation avec les fabricants de tabac, 106, 107. La Corporation fixe l'avance sur les prix des fabricants qui comprennent les droits d'accise, 106, 107. Les fabricants de tabac font partie de la coalition, 110. Droits d'accise—augmentation de 3 à 4 centins par livre, 109, 110. Qualités du sucre—commerce d'épicerie de Toronto prospère—profits sur le sucre meilleurs par l'effet de la coalition, 111, 112. Arrangement entre les raffineurs et la Corporation exigeant des prix différentiels des marchands ne faisant pas partie de la coalition, et celui des membres de l'association entre eux pour le maintien des prix admis expressément, 112. Les pratiques obtiendraient leur sucre à meilleur marché si les marchands de gros n'existaient pas et si les détaillants pouvaient acheter leur sucre directement des raffineurs, 113. La coalition garantit ses membres contre les risques du commerce—les profits sont certains, 113.

**Charles P. Hébert, VICE-PRÉSIDENT DE LA CORPORATION DES ÉPICIERIS
DE GROS, MONTRÉAL - - - 113-116**

L'arrangement relatif au sucre profitable aux membres de la coalition—la division de l'association de Montréal affiliée à la Chambre de Commerce de Montréal, 113, 114. Les détaillants ont élevé les prix pour leurs pratiques en proportion des avances fixées par la coalition—le consommateur paie les deux augmentations—hors de la corporation pas de commerce sur le sucre, 115. Résolution adoptée unanimement par la corporation (assemblée du 30 juin, p. 123) demandant que les raffineurs ne vendent pas de sucres blancs aux épiciers restés en dehors de la coalition, 115. Coalition pour diverses sortes de liqueurs spiritueuses—et autres articles—divers autres cercles dont la corporation est le pivot, 116.

W. W. Lockerby, ÉPICIER, MONTRÉAL - - - 116-117

Noms des épiciers de Montréal qui ont exprimé le désir d'entrer dans la coalition relative au sucre, mais ne l'ont pas fait, 116, 117.

W. H. Gillard, ÉPICIER, HAMILTON, - - - 117-119

Corroboie le témoignage de M. Ince, président de la corporation, relativement aux profits et aux frais de commerce, 118. Prix du sucre pendant plusieurs années—toutes les lignes existant actuellement dans le commerce des épiciers développées depuis 1884, 119.