

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie, de la Propriété Foncière et des Assurances

VOL. XIII

MONTRÉAL, VENDREDI 15 SEPTEMBRE, 1893

No 3

LE PRIX COURANT

A. & H. LIONAIS,
Éditeurs-Propriétaires.

ADMINISTRATION. { Chambre 402 Bâtisse "New
York Life."
Téléphone No 2547.
Boîte de Poste No 1417.

REDACTION. { 25 rue St-Gabriel.
Téléphone 2602.
Montréal, Canada.

ABONNEMENTS

(Strictement payables d'avance)

Montréal et Banlieue un an	\$2.00
" " " 6 mois	1.00
" " " 3 mois	0.50
Canada et Etats-Unis, un an	1.50
" " " 6 mois	0.75
France et Union Postale un an	fr. 12.50

Adresser toutes communications comme suit :

LE PRIX COURANT.

Montréal, Canada.

LA VENTE DES GRAINS.

En causant l'autre jour avec un commerçant de grains, nous sommes arrivés à parler de la manière dont les cultivateurs s'y prennent pour disposer de leurs récoltes et à la comparer avec celle qui existe dans d'autres pays. Voici à peu près ce que nous en avons conclu :

Dans les pays d'Europe, le fermier, généralement, vend sa récolte, ou du moins tout ce qu'il a du même produit en une seule fois, à un même acquéreur. Ici, c'est tout à fait différent. Le cultivateur ne vend jamais du même coup toute son avoine, tout son foin, tous ses pois. C'est ce qui arrive même pour les gros cultivateurs qui obtiendraient certainement un meilleur prix de leur récolte s'ils vendaient en bloc. Il m'est arrivé souvent, nous disait le commerçant, de traiter avec un cultivateur ayant en sa grange un millier de minots d'avoine. "Vendez-moi donc tout, lui disais-je, ça me fera un lot que je pourrai revendre et je vous donnerai une $\frac{1}{2}$ de plus par minot. Mon individu refusait, il voulait

bien vendre deux cents minots, mais pour le reste, il préférerait attendre. Nous autres, voyez-vous, nous sommes obligés de ramasser par-ci par là de petites quantités pour faire un lot vendable en gros, cela occasionne beaucoup plus de tracasseries et de dépenses à nos acheteurs et nous sommes obligés de les payer en conséquence, tandis que, si nous pouvions acheter du même coup toute la récolte d'avoine d'un cultivateur, nous pourrions faire bénéficier ce dernier de l'économie qui en résulterait.

Il y a, en effet, chez les cultivateurs en général, une répugnance invincible à vendre toute une récolte à la fois. Il leur semble toujours que le marché va monter et que, s'ils ne gardent pas une partie de leur grain pour cette hausse possible, ils manquent de prévoyance. Le résultat est celui-ci : ils ne vendent que lorsqu'ils ont besoin d'argent, et, dans ce moment là, ils sont forcés d'accepter le prix qu'on leur offre. De plus, le produit de la vente est peu considérable, il ne forme qu'une petite somme qui est vite absorbée par les dettes, les besoins, et aussi par les fantaisies de sa famille. Elle est vite épuisée et, lorsqu'elle a disparu, il n'en reste aucun vestige, la situation du cultivateur n'a pas changé, il se trouve bientôt obligé de vendre un autre petit lot pour se tenir en fonds et toute la récolte y passe, sans profit, sans amélioration, sans utilisation de ce que la terre qu'il a arrosée de ses sueurs lui a généreusement donné de richesses.

Tandis que s'il suivait l'exemple de ses aînés d'Europe, s'il vendait toute sa récolte à la fois, le produit formerait une somme suffisante, soit pour faire un placement lucratif, s'il est au-dessus de ses affaires ; soit pour donner un bon à-compte sur le prix de sa terre ou sur l'obligation hypothécaire dont il l'a grevée dans une année de mauvaise récolte. Il en serait d'autant plus riche et en retirerait un bénéfice permanent, soit par l'intérêt qu'il retirerait de son placement, soit par l'intérêt

qu'il n'aurait plus à payer sur ce montant du capital de sa dette.

Mettons cette théorie à l'épreuve des chiffres et elle sera encore plus facilement comprise. M. A., un bon cultivateur, a 1,200 minots d'avoine dans sa grange. Le prix du marché lui paraît trop bas, mais comme il a besoin d'argent pour payer l'intérêt sur le prix de sa terre, il se décide à vendre 200 minots à 1^e la livre, disons, ce qui lui rapportera \$68.00, qu'est-ce qu'il fera de cette somme. Il en emploiera une partie à payer ses intérêts, une autre, peut-être, à payer son compte chez le marchand ; le reste sera dépensé en objets de luxe pour les filles et les garçons de la maison, en robes et chapeaux, harnais et buggies, sans compter les petites dépenses de consommation que tout le monde connaît.

Un mois après, il ne restera plus un sou à la maison et il faudra vendre encore 200 minots d'avoine dont le produit disparaîtra de la même manière et ainsi de suite.

Son voisin B., au contraire, a vendu ses 1,000 minots d'avoine du même coup à un commerçant qui les lui a payés $\frac{1}{2}$ de plus pour avoir tout le lot. B. a donc réalisé \$342.50 de ses 1,000 minots d'avoine. Il garde les \$42.50 pour payer les dettes et faire face aux dépenses de la maison, et porte \$300 chez le notaire, soit pour les prêter à 6 ou 7 p. c., soit pour les employer à éteindre la dette qu'il y a sur sa terre.

Il n'aura pas la ressource, comme le voisin A., de vendre encore de l'avoine quand sa petite provision d'argent sera épuisée, mais il n'aura pas, non plus, l'occasion de gaspiller tout ce qu'il a gagné, au fur et à mesure qu'il le réalise. S'il y a des besoins urgents à la maison, cela le forcera à recourir aux industries secondaires de l'agriculture : l'industrie laitière, les volailles, l'élevage des porcs, des bestiaux, la culture du tabac, des arbres fruitiers, etc. En pratiquant cette leçon d'économie domestique, il se trouve amené naturellement à en pratiquer d'autres et à utiliser ainsi, au meilleur