

Balance au débit du compte	
Profits et Pertes.....	6,862.80
	\$75,743.35
<i>Dépenses</i>	
Pertes par décès et dotations,	
payées ou dues.....	\$50,242.00
Bonus et rachats de polices...	3,531.01
Commissions, salaires, etc.....	21,970.34

\$75,743.35

ACCIDENTS

Recettes

Primes (net).....\$40,991.33

Dépenses

Pertes payées ou dues.....\$17,374.02
Commissions, salaires, etc.....19,010.41
Bénéfices.....4,606.90

\$40,991.33

ETAT DU COMPTE PROFITS ET PERTES

Balance au crédit du départe-
ment de l'incendie.....\$42,258.67
Balance au crédit du départ
des accidents.....4,606.90

46,865.57

Déficit du dépt. Vie.....6,862.80

Bénéfice net de l'exercice.....\$40,502.77

ETAT DE SITUATION GENERALE

INCENDIE ET ACCIDENTS

Actif

Débitures.....\$144,247.50
Immeubles.....100,600.00
Créances diverses.....4,098.48
Billets, recevables.....1,738.47
Primes en cours de collection.....19,092.28
Mobiliier.....6,167.08
Intérêt et loyers accrus.....3,561.35
Argent en caisse et en banque.....30,498.48

\$308,996.62

Passif

Pertes en voie de règlement...\$21,448.03
Dû aux immeubles.....45,653.40
Réassurance — réserve.....169,613.85
Surplus de l'actif sur le passif.....73,283.54

\$308,996.63

VIE

Actif

Bons et débiteurs.....\$203,595.75
Prêts sur polices.....8,770.20
Primes dues et retardées,
D moins 10 p.c. (net).....25,158.29
Intérêt accru et divers.....7,233.24
Argent en caisse et en banque.....18,883.94
Déficit de l'actif.....36,149.84

\$299,790.26

Passif

Pertes par décès en voie de
règlement.....\$10,000.00
Autres dettes.....264.15
Fonds de réserve.....289,526.11

299,790.26

COMPTE DE CAPITAL

Capital souscrit.....\$875,925.00
Balance des dépts. Incendie
et Accidents.....73,283.54

\$949,208.54

Déficit, dépt. Vie.....\$36,149.34
Capital payé.....157,580.74
Balance, garantie aux assurés.....755,478.46

\$949,208.54

LA CONSTRUCTION.

La Compagnie des Moulins Nantais, au village Mégantic a coupé des billots cet hiver pour faire dix millions de pieds de bois de sciage.

MM. Tourville & Cie font rapport au *Lumberman* que leurs ventes ont été assez bonnes l'année dernière; ils ont scié 40,000,000 de pieds de bois dont ils ont exporté plus de 30,000,000. La cherté des frets les a empêché d'expédier tout le bois qu'ils avaient vendu. Les ventes pour le printemps sont bonnes et ces Messieurs se sont assuré de l'espace à bord de vapeurs pour leur commerce

d'exportation. Leur moulin de Pierreville à 200,000 billots, les deux moulins de Louiseville en ont autant celui de Nicolet 60,000 et celui de Wikham 50,000 pour les opérations de la saison. MM. Tourville & Cie ne font à peu près que l'exportation.

L'association du Blanc de Plomb de Montréal est en instance auprès du Ministre du Revenu de l'Intérieur pour obtenir la protection du gouvernement contre les falsificateurs qui marquent du nom de "Pure" ou "Genuine" un article falsifié. Nos lecteurs feront donc bien de ne pas se fier à cette marque et d'insister pour avoir la marque d'une maison connue comme celle de P. D. Dods & Cie dont les produits portent la marque "Island City."

UN DUEL CÉLÈBRE

GLADSTONE CONTRE BLAINE

Libre-échange contre Protection

La *North American Review* publiait simultanément il y a quelque temps deux articles dont l'un est dû à la plume de M. Gladstone, le célèbre homme d'état anglais, champion du libre-échange, et l'autre à M. Blaine, actuellement Secrétaire d'état dans le cabinet américain, l'éminent défenseur du système de la protection.

Nous n'avons pas la prétention de nous poser en juge dans une pareille lutte, ni de vouloir décider entre deux lutteurs d'une telle valeur.

Cependant, nous nous permettons d'observer que la théorie du libre-échange, qui a si merveilleusement servi au développement du commerce et de l'industrie de l'Angleterre, devient dans la main de Gladstone un javelot fort acéré et meurtrier à l'adresse des Etats-Unis, dont se défend fort bien d'ailleurs Blaine avec une nomenclature de faits démontrant l'étonnante prospérité des Etats-Unis sous le régime de la protection, et qu'il manœuvre comme une lourde massue pour écraser la théorie anglaise.

Nous citons Gladstone. "Le principal argument du protectionisme c'est qu'il assure des salaires élevés. C'est un raisonnement qui n'est pas nouveau; c'est un air connu. Que les salaires puissent être très élevés dans un pays soumis au système protecteur, c'est possible, mais ce n'est là qu'une coïncidence; il n'y a aucune relation de cause à effet et ce n'est que par erreur que l'on suppose que l'un est la conséquence de l'autre.

"Le taux des salaires n'est pas corrélatif du régime protecteur." "Si l'élévation des salaires devait constituer un élément sérieux pour trancher le différend engagé sur les mérites respectifs du libre-échange et du protectionisme, l'Angleterre donnerait un exemple tout en faveur de son régime économique. Il suffit en effet de comparer les salaires actuels à ceux qui existaient sous le régime de la protection et de voir la différence, même en tenant compte du prix des denrées aux deux époques.

"De 1832 à 1883 la moyenne des salaires a augmenté de 50 à 100 p. c. Pendant que le revenu du capital s'élevait de 190 à 400

millions soit 210 p. c., le revenu de la classe ouvrière était porté de 235 à 620 millions, soit plus de 260 p. c. Dans la même période le prix des principaux objets qui entrent dans la consommation des masses a diminué.

"Il serait difficile de trouver dans l'histoire parallèle à opposer au spectacle que présente de notre temps le développement de la Grande Bretagne, activé par des lois pleines de sagesse, basé sur les ressources et les aspirations du peuple vers le bien être et l'abondance.

"La protection a encore une autre prétention, elle veut tenir dans le pays les capitaux, et pour cela il faut leur offrir des bénéfices alléchants.

"Si la protection est connue l'affirment ses champions un bienfait économique par elle-même, alors elle occupe dans la sphère de la production la même place que la vérité dans la sphère de la philosophie, ou que la vertu dans la sphère de la morale. Dans ce cas vous ne sauriez en avoir trop; de sorte que si la protection pure est un bienfait économique, en substance, ce bienfait ne rencontre son plein développement que dans la prohibition du commerce étranger. Cette doctrine, que le capital doit être attiré dans l'air de la production privilégiée au nom et sous prétexte de le retenir chez soi est une erreur capitale."

"En Amérique à côté des industries protégées, il y a de vastes capitaux consacrés aux entreprises agricoles (qui ne sont pas protégées), pourquoi ceux-ci ne vont-ils pas à l'étranger? Ils n'ont donc pas besoin de la protection pour rester en Amérique."

M. Gladstone reconnaît que l'Amérique, malgré son régime économique faux et ruineux, est un pays fort riche et il explique pourquoi le protectionisme ne l'a pas encore ruinée. Son cas est analogue, dit-il, à celui d'un individu qui faisant de folles dépenses a une fortune telle qu'il ne lui reste pas moins un excédent de recettes. S'il n'était pas prodigue cet excédent serait encore plus considérable.

"Le protectionisme n'est en somme que l'invitation à sacrifier follement une portion du capital."

"Au point de vue de la fortune nationale, ce système est tout aussi fâcheux. La fortune c'est l'accumulation des bénéfices, et l'ensemble de cette accumulation dépend de l'excédent net laissé par les prix des produits après déduction des frais de production; augmenter cet excédent c'est porter à son maximum la richesse nationale. Elle est aussi grande que possible quand nous produisons ce que nous pouvons produire au meilleur marché possible. Elle est diminuée, et la nation se trouve appauvrie d'autant, toutes les fois et sans aucune exception, que sous le couvert de lois protectrices, les individus sont amenés à produire des articles qui ne laissent qu'un faible excédent. "Le prix supplémentaire imposé à une catégorie d'individus au profit d'une autre sans compensation est un vol et un vol qui n'est pas respectable parceque

"l'Etat en est l'auteur. Protection signifie privilège, et privilège en fait de production nationale, ne signifie qu'appauvrissement national."

Dans le prochain numéro nous donnerons aussi une analyse de la réponse de M. Blaine à cet éloquent plaidoyer de M. Gladstone en faveur du libre échange.

X.

LE SUCRE GRANULÉ ET LA CASSONADE

Un de nos collaborateurs qui a beaucoup d'expérience dans la fabrication et le raffinage des sucres, trouve qu'il y a quelque rectification à faire au sujet d'une note qui a paru il y a quelque temps dans le PRIX COURANT sur la valeur comparative du sucre raffiné et de la cassonade brune; nous lui laissons volontiers l'espace pour cette rectification afin que nos lecteurs sachent au juste à quoi s'en tenir sur ce point.

La différence dans le prix du sucre blanc raffiné et celui de la cassonade brune, 8c. et 6c., ne vient pas tant de la différence de quantité de sucre qu'ils contiennent que de la qualité ou degré de pureté. Le sucre granulé titre 99.5 à 99.7 de sucre pour cent; la différence, 0.5 à 0.3 représente l'humidité. Ce sucre est absolument pur, et ce n'est pas là une mince qualité. La cassonade brune des raffineries ne contient que 82 pour cent en moyenne de sucre pur, cristallisable, en tout semblable au sucre granulé, mais elle contient en outre en moyenne l'équivalent de 10 pour cent de sucre cristallisable en sucre incristallisable. Ce sucre incristallisable est une modification chimique du sucre cristallisable qui est produite pendant les opérations de la fabrication et du raffinage. Le reste est de l'eau, 4 à 5, des sels et autres impuretés qu'il n'a pas été possible d'éliminer.

D'après cela, nous pouvons établir comme suit le prix que l'on paie pour 100 livres de sucre cristallisable réel dans le sucre granulé dans lequel nous négligerons la fraction insignifiante représentant l'humidité, et dans la cassonade brune à 6c. la livre.

Granulé, 100 livres.....\$8.00
Cassonade.....7.32

Mais il est à remarquer que dans ce calcul n'entre pas le sucre incristallisable, et cependant, il est loin d'être une quantité négligeable pour le sucrage; ce n'est pas même trop dire que d'évaluer les 10 pour cent à 8 de sucre cristallissables. La cassonade représenterait donc 90 pour cent de sucre réel, et dans ce cas, nos prix pour 100 livres de sucre réel seraient comme suit:

Granulé, 100 livres.....\$8.00
Cassonade.....6.67

Ainsi le sucre réel se vend réellement moins cher dans la cassonade que dans le sucre granulé, mais la cassonade, quoique ne contenant aucune substance nuisible, est un sucre très impur et qui doit nécessairement se livrer au commerce tel qu'il est. C'est un arrière produit de la fabrication du sucre granulé. Il n'est donc pas étonnant que le sucre qui s'y trouve ait par unité de sucre réel,