

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

du Commerce, de la Finance, de l'Industrie,
de la Propriété foncière et des Assurances.

Bureau: No. 80, rue Saint-Jacques, Montréal.

ABONNEMENTS:

Montréal, un an..... \$2.00

Canada et Etats-Unis..... 1.50

France..... fr. 12.50

Publié par
La Société de publication commerciale,
J. MONIER, Gérant.

MONTREAL, 20 AVRIL 1888.

LES BUCKET SHOPS

Le projet de loi de l'honorable M. Abbott, dont nous avons donné le texte dans notre dernier numéro mérite une étude plus détaillée que les courts commentaires qui l'accompagnaient; nous nous proposons de lui consacrer ici une part plus importante de nos colonnes.

A travers les longues et fatigantes répétitions de mots qu'affecte le style de nos lois statutaires rédigées en anglais, on arrive à la conclusion que le projet de loi vise à prohiber toute spéculation sur la hausse ou la baisse faite sans intention *bona fide* de prendre livraison ou de livrer les actions, valeurs, ou denrées que l'on a achetées ou vendues.

C'est cette absence d'intention que le projet de loi semble redouter et qui constitue le nouveau délit créé par le bill; car quant au fait lui-même de la livraison il arrive souvent que dans des opérations de bourse parfaitement légitimes et dans le cours ordinaire du commerce, un marché ne soit pas suivi de la livraison.

Supposons que vous soyez à la bourse de Montréal, où toutes les transactions sont liquidées le jour même. Vous avez acheté le matin 50 actions de la Banque de Montréal à 220. Ces actions vous seront livrées dans l'après-midi, après la clôture. Mais dans la seconde séance, une hausse s'établit et fait monter les actions de la banque à 225; vous ne croyez pas à la persistance de cette hausse ou bien vous voulez réaliser immédiatement vos bénéfices et vous revendez vos 50 actions à 225. Et c'est le nouvel acquéreur qui, après la clôture, prendra livraison des actions. Voilà un achat que vous avez fait sans prendre livraison.

Et encore, cela n'est que la théorie; en pratique, la livraison réelle n'a lieu que lors d'un achat au comptant. Dans les transactions sur marge, l'agent de change ou courtier qui agit à votre nom et qui se charge de porter vos actions, se contente le plus souvent de vous créditer dans ses livres de tel ou tel nombre d'actions et la livraison réelle, le transfert porté à la connaissance de la compagnie, banque ou autre corporation, n'a lieu que lorsqu'il s'agit d'un placement ou lorsque l'on veut obtenir le droit de voter à l'assemblée des actionnaires, et alors l'acheteur est obligé de payer la différence entre sa marge et le cours auquel il a acheté.

Peut-on dire que ces transactions sont faites en règle générale, avec l'intention *bona fide* de prendre livraison?

Et du moment que l'intention constitue le délit, en aurait-il en équité, tenir la poursuite obligée de prouver l'intention délictueuse.

Dans tous les cas où la loi a cherché dans l'intention l'élément du délit, elle a mis à la charge de la poursuite la preuve de cette intention. Nous citerons par exemple, dans nos lois civiles, le cas d'un débiteur quittant le pays ou dissipant ses biens dans l'intention de frauder ses créanciers. Nos tribunaux ont jugé maintes et maintes fois qu'il incombait au poursuivant alléguant cette intention, d'en faire la meilleure preuve possible, soit par l'aveu du débiteur soit par les circonstances accompagnant son départ sur la vente de ses biens.

Dans le bill de M. Abbott, au contraire, l'article 3 laisse à la charge de l'accusé de faire la preuve de son intention. Cette anomalie a déjà été relevée pendant la discussion de cette mesure au sénat; et la seule explication qu'on ait pu en donner, c'est que, sans cela, il serait impossible d'appliquer la loi. On serait en droit d'en conclure que la loi serait, ou injuste, ou mal élaborée.

Pour résumer, nous relevons dans ce bill deux sérieux défauts: 1o. il n'est pas assez explicite sur le genre de transactions qu'il s'agit de prohiber; 2o. il contient une disposition contraire au principe de droit qui veut que celui qui affirme soit tenu de prouver.

Que désire donc M. Abbott? Il désire prohiber au Canada, la spéculation conduite par des courtiers sans responsabilité, sans respectabilité, sans scrupules et qui spéculent eux-mêmes contre leurs clients. Les *bucket shops* qui fleurissent aux Etats-Unis, à Boston, à New-York, sont de véritables maisons de jeu, où le gain des clients est limité à \$20, tandis que sa perte est illimitée, où le client n'a pas le droit de protéger sa spéculation en augmentant sa marge et où le courtier ne peut être forcé de livrer ce qu'il a vendu.

Mais ce que nous avons au Canada n'offre aucune de ces restrictions; l'intérêt du courtier est bien aussi opposé à celui du client, mais les gains ne sont pas limités, le client peut augmenter sa marge et il peut forcer le courtier à faire la livraison. La seule différence sensible entre la spéculation dans une *bucket shop* au Canada et la spéculation à la bourse, c'est que dans le dernier cas, vous avez plus de garantie de bonne foi que dans le premier, car ne peut-il arriver que le courtier à la bourse soit intéressé à la bourse quand le client spéculé à la baisse; ou réciproquement?

N'eût-il pas, par conséquent été beaucoup plus pratique de prohiber tout simplement les spéculations sur marge dans tout autre lieu que dans les locaux affectés aux réunions des membres de la bourse ou de la halle au blé?

BEURRERIES et FROMAGERIES

Nous entrons dans la période, active pour les industries laitières dans la province de Québec, d'ici à quelques jours les beurrieres et les fromageries seront en pleine activité et commenceront à expédier leurs produits au marché.

L'occasion est propice, par conséquent pour offrir à nos beurriers et fromagers quelques conseils pratiques, non pas sur la manière de fabriquer, cela sort complètement

de notre compétence, mais sur la manière de tirer le meilleur parti possible du produit de la fabrication.

Le succès d'une fromagerie ou d'une beurrierie dépend de la façon dont on a su vendre les produits; car à quoi servirait-il de fabriquer d'excellent beurre du, fromage exquis si on ne sait pas le vendre au plus haut prix qu'il peut rapporter?

On nous permettra de poser comme première condition, comme condition absolument nécessaire au succès, que le fromage ou le beurrier se tienne au courant du marché. Celui qui attend que les acheteurs viennent le trouver, pour s'informer des prix courants est sûr de vendre sa marchandise de 1/2 à 1/3 au dessous des cours. Celui qui expédie sa marchandise en consignation, soit à Montréal, soit en Angleterre, sans savoir exactement les cours de ces marchés, s'expose à de fortes déceptions. Dans tout genre de commerce, et d'industrie, l'essentiel est de se tenir au courant des fluctuations des prix des quantités fabriquées, de l'état de la demande etc. Toutes ces connaissances nécessitent l'abonnement à un journal. Le journal qui concentre les informations venant de toutes les parties du pays et des marchés étrangers, met tout cela dans une forme concise, raisonnée et analysée, sous les yeux du fromager et du beurrier qui, d'un coup d'œil, peuvent apprécier la situation, prendre note des fluctuations et se guider en conséquence dans leurs transactions avec le public.

Un journal s'occupant de son industrie est aussi indispensable au fabricant de beurre et de fromage qu'un *set* de livres pour tenir les comptes de l'établissement. Et en ce temps surtout où l'abonnement aux journaux est si bon marché ce serait une imprévoyance impardonnable de la part de nos industriels agricoles que de ne pas s'abonner. Nous savons que jusqu'à la fondation du PRIX COURANT aucun journal français ne s'occupait du marché au beurre et au fromage et que l'on devait avoir recours aux journaux anglais. C'était une lacune que le PRIX COURANT a comblée d'une manière, croyons-nous, assez satisfaisante; et cependant il n'a que quelques mois d'existence et il n'a pas donné encore toute la mesure de son utilité.

Donc premier conseil. Abonnez-vous à un journal sérieux s'occupant des marchés du beurre et du fromage. Une autre chose très utile aussi serait la formation d'associations locales réunissant les beurriers et les fromagers d'un même territoire, d'un même district, dans une localité centrale une fois par semaine. Ces réunions hebdomadaires, seraient pour les beurrieres et les fromageries ce qu'est le marché du samedi pour les cultivateurs. On s'y rencontre, on parle des produits, de leur quantité, de leur qualité, on compare les observations on discute sur les promesses de la saison etc. Et les acheteurs de la ville sont là, font les offres qu'ils sont autorisés à faire et se renseignent eux aussi sur la quantité disponible.

Les avantages de ces marchés du fromage sont grandement appréciés dans la province d'Ontario où chaque district a son association, son lieu de réunion et son jour de

marché. Pourquoi n'en ferions nous pas autant à Québec? Ne pourrions nous pas, par exemple, fonder une association ayant son marché à St. Hyacinthe, une autre à Montmagny, une à Joliette, une à Chicoutimi, etc?

Et enfin, troisième conseil que nous donnerons aux fromagers et aux beurriers, qu'ils ne se laissent pas tenter par la spéculation et qu'ils vendent leurs produits au fur et à mesure qu'ils en auront une quantité prête pour le marché. Les deux dernières saisons ont été désastreuses pour ceux qui ont gardé des stocks comptant sur une hausse à l'automne et en hiver. Ces stocks leur sont restés entre les mains jusqu'au commencement du printemps, et ils ont été obligés de perdre 2 à 3 c. par livre sur le prix qu'ils auraient pu obtenir s'ils avaient vendu en temps utile.

Pour les beurrieres et les fromageries coopératives, d'ailleurs, il est nécessaire que les ventes se fassent pendant la saison afin que les patrons puissent se rendre compte de la part de bénéfice qui leur revient. Il ne saurait être, pour celles-là, question de spéculer à la hausse. Laissons ces spéculations aux marchands qui, étant continuellement en communication avec les autres marchés, ont plus d'informations, peuvent plus facilement prévoir s'il y aura hausse ou baisse; et qui, cependant, s'y font prendre eux aussi très souvent.

LA RÉCIPROCITÉ

Le gouvernement fédéral a révoqué l'arrêté du conseil dont nous avons publié un extrait la semaine dernière, concernant l'admission en franchise de certains fruits, graines et plants provenant des Etats-Unis, et l'a remplacé par un autre décrétant l'admission en franchise des fruits, graines et plants qui y sont énumérés, quelle que soit leur provenance.

Voici la nouvelle liste de ces articles admis francs de droits:

Fruits frais et baies comestibles, dans leur état naturel, savoir:—Pommes, abricots, bananes, cerises, olives, pêches, ananas, figues bananes, prunes, grenades, coings et pamplemousses. Mûres de ronce, atocas, groseilles, framboises et fraises.

Graines, savoir:—Trèfle, herbe et fleurs, millet des oiseaux, chia, coton, jute, moutarde (brune et blanche), sésame, betterave à sucre, canne à sucre, et graine d'arbres à fruits et de forêt non comestibles.

Graines aromatiques, qui ne sont pas comestibles et sont dans un état naturel et non avancées en valeur ou condition par le raffinage ou la mouture ou par aucun autre procédé de manufacturer (en sus de celles déjà sur la liste des articles francs de droits) savoir: anis étoilés, carvi, cumin et fève tonka.

Plantes, arbres et arbrisseaux, savoir: Pommiers, cerisiers, pêchers, poiriers, pruniers, cognassiers et tous autres arbres fruitiers et leurs jeunes plants; ronces, gadelliers, groseilliers, framboisiers et rosiers, ceps de vigne et fraisières.

Arbres, arbrisseaux et plantes à ombrage, de pelouse et d'ornement.

Légumineux, savoir: Citrons, manques, melons et yams.—