

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

Bureau: No. 32, rue Saint-Gabriel, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an..... \$2.00
Canada et États-Unis..... 1.50
France..... fr. 12.50

Publié par

LA SOCIÉTÉ DE PUBLICATION COMMERCIALE.

J. MONIER, Directeur.

*Téléphone Bell No. 2602.

Téléphone Federal No. 708.

MONTREAL, 14 MARS 1890

ACTUALITES.

M. I. J. A. Surveyer, transportera son stock au No. 6 rue St-Laurent, où il occupera un magnifique local. Voir son annonce.

MM. J. B. Resther & fils, architectes, ont transporté leur bureau dans la bâtisse Impériale, 107 rue St Jacques. Leurs nouveaux bureaux sont spacieux et magnifiques.

On dit que la Compagnie Canadienne d'Amiante, de Québec, cherche à liquider ses affaires. Elle se rait en négociation pour vendre tout son matériel, outillage, machine, etc., ainsi que ses mines.

Une délégation des marchands de cuirs, de Montréal, est allée à Ottawa demander que l'on laisse au commerce l'option de faire inspecter les cuirs fendus et les cuirs à semelle, au lieu de vendre l'inspection obligatoire comme le demande la Chambre du Commerce.

Quelques uns de nos confrères d'Ontario demandent que les droits sur la graisse soient augmentés. Les américains, au moyen de mélanges de diverses substances, parviennent à faire une graisse à si bon marché, qu'ils la vendent au dessous du prix courant de la bonne graisse canadienne à Toronto.

La réunion des représentants des compagnies de coton aura lieu à Montréal la semaine prochaine. Le public semble craindre une hausse des prix, vu le peu de stock en mains et la fermeté du coton brut; mais nous avons lieu de croire que les prix ne seront pas changés; il y aura probablement toutefois, modification des termes de vente.

Le bureau de direction de la banque Jacques Cartier a élu M. Dumont Laviolette directeur de la banque en remplacement de feu M. J. L. Cassidy. M. Laviolette est un de nos négociants les plus intelligents et, quoique jeune encore, il a su se faire une place des plus distinguée dans le commerce de Montréal. Il fait partie, depuis quelques années, de la société J. L. Cassidy & Cie, dont son regretté prédécesseur était le fondateur.

La quantité totale de pétrole canadien et américain consommé au Canada de 1882 à 1889 a été comme suit (en gallons):

Années	Canadien	Américain	Total
1882	6,169,353	3,026,186	9,195,539
1883	7,135,580	3,088,414	10,223,994
1884	7,836,499	3,148,920	10,985,419

1885	7,843,033	3,813,379	11,656,412
1886	8,341,203	3,803,724	12,144,927
1887	8,436,938	4,309,397	12,746,335
1888	9,769,265	4,493,924	14,263,189
1889	9,684,336	4,723,698	14,408,034

On voit par ces chiffres que la consommation du pétrole augmenté d'un tiers depuis 1882; mais que cette augmentation est beaucoup plus marquée pour le pétrole canadien que pour l'autre; le pétrole américain a gagné 1,700,000 gallons, tandis que le canadien a gagné 3,500,000.

L'Association Canadienne des fabricants de conserves alimentaires a eu son assemblée annuelle à Toronto la semaine dernière. Les officiers sortant de charge ont été réélus, ce sont MM. W. Boulter (Boy of Quinte Canning Co) président; B. R. Nelles (Grinsby) vice-président J. B. McLean (Canadian Grocer) secrétaire; trésorier; W. A. Ferguson (Delhi Canning Co) W. P. Times (Simcoe Canning Co) S. Fenton jr, (Erie Preserving Co) et D. W. Douglas, de St Jean P. Q. membres du comité exécutif.

Il a été résolu qu'aucun membre de l'association ne ferait de contrat pour livraison future avant la prochaine réunion.

On exploite depuis quelque temps près de Sudbury un gisement considérable de minerai que l'on supposait d'abord être du cuivre, mais dans lequel on a découvert une proportion de 15 à 20 p.c. de nickel.

LES MARCHANDS DE NOUVEAUTES

L'association des marchands de nouveautés en gros, de Montréal, dont, font partie presque toutes nos maisons de gros, a discuté à sa dernière réunion un projet de résolution en vertu de laquelle ses membres s'engageraient, sous leur signature, et sous la sanction d'une amende, à observer un arrangement concernant les termes de crédit, dont voici la substance:

1o. Le plus long crédit accordé serait de 4 mois.

2o. Toutes les factures des marchandises d'été seraient datées au plus tard, du 1er avril et celles des marchandises d'hiver, au plus tard, du 1er octobre.

3o. Toutes commandes de réassortiment seraient facturées du 1er du mois suivant la livraison.

Un des membres de la Chambre de Commerce de Toronto, section des nouveautés, assistait à la réunion et a fait tous ses efforts pour faire adopter la résolution, qui est déjà en vigueur à Toronto. Mais les marchands de Montréal ont été empêchés d'y adhérer immédiatement par la crainte que quelques calcitrants n'en profitassent pour leur enlever leur clientèle en maintenant où-même en prolongeant les termes actuels. Chaque fois, nous disait un des associés, que l'on a essayé ainsi de raccourcir les crédits, il s'est trouvé des maisons qui ont refusé de se joindre au mouvement et ont ainsi fait tout manquer. Et même le seul résultat pratique qu'on en ait obtenu a été une prolongation des termes.

Tout le monde cependant, parmi les négociants en gros, paraît en faveur du raccourcissement du

crédit, mais il y a un manque de confiance dans la bonne foi des concurrents, justifié, malheureusement, par l'expérience du passé, qui nuit énormément à l'entente.

Aussi l'association n'a-t-elle pris aucune décision, pour le moment; elle s'est contentée d'adopter la résolution suivante:

Résolu: Que tout en étant parfaitement d'accord avec la section des nouveautés en gros de la Chambre de Commerce de Toronto, au sujet des efforts qu'elle a fait pour raccourcir les termes de crédit, cette association n'est pas prête à discuter les détails d'aucun arrangement proposé avant d'être certaine que le principe général sera adopté par les marchands de nouveautés en gros des autres centres commerciaux du pays.

D'après nos informations, ce sont les maisons de Québec que nos marchands de gros redoutent le plus; et si les négociants de Québec voulaient s'unir et arriver ensemble à une entente de ce genre, sur la base par exemple, des termes fixés il y a quelque temps par la maison Gauvreau Pelletier & Cie, leurs confrères de Montréal seraient heureux de donner à cette entente leur plus complète adhésion.

MONTREAL STREET RAILWAY

La Compagnie de Chemin de fer des Rues de Montréal, plus connue sous le nom de Compagnie des Chars Urbains, est décidément en guerre avec les citoyens. Il y avait longtemps que les citoyens grommelaient et pestaient contre la compagnie, mais personne ne prenait l'initiative de la rappeler à ses devoirs. Voilà maintenant qui est fait, M. le Juge Dugas, d'un côté M. Horace St-Louis, de l'autre, ont poursuivi la compagnie pour n'avoir pas fait un service régulier aux intervalles fixés et pour avoir encombré une de ses voitures de plus de voyageurs qu'elle ne pouvait en contenir commodément.

Le tribunal a donné gain de cause aux citoyens et la compagnie a été obligée de payer des amendes. Mais elle a déclaré qu'elle allait se venger, et, de fait, elle a donné instruction à ses employés de la ligne de la rue St Denis, (la ligne dont se servent M.M. Dugas et St-Louis) de ne pas laisser monter plus de 14 personnes à l'intérieur, quatre devant et deux ou trois sur le marchepied en arrière.

Il va en résulter, prétend le gérant de la compagnie, que les citoyens, lassés de voir passer des voitures toujours au complet demanderont eux-mêmes le retour à l'ancien ordre des choses. Et en effet nous avons déjà rencontré des gens qui accusent MM. Dugas et St-Louis de vouloir accaparer les sleighs de la compagnie pour eux tout seuls et forcer les autres à marcher à pied.

C'est sur la prépondérance d'un sentiment de ce genre que compte la compagnie pour revenir tranquillement à ses anciennes coutumes. Nous espérons bien qu'elle sera désappointée.

La Compagnie constituée avec un capital de \$600,000 paie régulièrement à ses actionnaires un dividende de 8 à 12 p. c. Elle a payé jusqu'à 20 p. c. sur un capital plus considérable, ses actions sont co-

tées à 200 pour cent, c'est-à-dire que chaque action de \$100. vaut sur le marché \$200.

Il est donc évident qu'elle fait de bonnes, d'excellentes affaires et que nous ne risquons pas de ruiner les actionnaires en exigeant que, en compensation d'un privilège qui leur rapporte de si bons dividendes, ils fournissent au public le service qu'ils sont convenus de donner.

La première, ou plutôt la seule raison d'être de privilèges tels que ceux dont jouit la compagnie, c'est de fournir aux citoyens le service de transport dont ils ont besoin. Ce sont les besoins du public, et non pas seulement l'intérêt de la compagnie qui doivent déterminer le genre de service à être fourni. La compagnie s'est prévalu de cette considération lorsqu'elle a stipulé qu'elle ne serait obligée d'établir de nouvelles lignes dans telles ou telles localités que lorsque ces localités seraient suffisamment habituées pour justifier l'établissement de ces lignes. Et si elle ne veut pas être forcée de tenir en activité des lignes dont le public n'aurait pas besoin elle doit, à fortiori, augmenter le nombre de ses voitures et les faire suivre à des intervalles plus rapprochés dans les localités où les voyageurs sont trop nombreux pour son service actuel.

On s'est servi souvent de cet argument qu'il valait encore mieux, après tout, être un peu serré dans une voiture que d'aller à pied. Avec cet argument, la compagnie fera ce qu'elle voudra; elle pourra entasser de trente à quarante personnes dans une voiture construite pour en contenir quatorze, tandis que si l'on voulait exiger de la compagnie le respect des conventions et celui de l'intérêt du public, dut-il en coûter quelques petits sacrifices, au début, on parviendrait bientôt à la forcer à mettre sur ses lignes les plus fréquentées, assez de voitures pour accommoder tous les voyageurs. On serait peut-être obligé d'aller quelques fois à pied, dans le commencement, mais cela ne durerait certes pas longtemps.

Laissez faire la compagnie et, tant que son contrat ne sera pas expiré, elle n'augmentera pas le nombre de ses voitures, elle ne diminuera pas l'intervalle entre deux chars. Si vous n'en êtes pas content, vous avez la parfaite liberté d'aller à pied. Mais si l'on organisait contre elle une résistance générale, une espèce de grève contre ses procédés d'entassement et si on l'appelait à chaque infraction, devant le tribunal du Recorder, le public aurait gagné la partie avant longtemps.

L'alternative où l'on veut nous mettre, d'accepter le service actuel ou de se passer de tout service, n'est pas absolue. Il y a un autre choix, deux autres, même. Le premier c'est de poursuivre la compagnie à chaque infraction, le second c'est de déclarer le contrat résilié, de prendre à la charge de la ville le matériel de la compagnie et de l'exploiter ou de le faire exploiter par une autre compagnie.

Tant que nous préférons nous tasser comme des harengs dans un baril, plutôt que de forcer la compagnie à mettre assez de voitures pour transporter commodément