

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

Bureau: No. 82, rue Saint-Gabriel, 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, Directeur.
Téléphone Bell No. 2602.
Téléphone Federal No. 708.

MONTREAL, 23 MAI 1890

ACTUALITES

MM. D. Robertson & Cie ont été nommés agents généraux pour la province de Québec et les provinces Maritimes de la "Ireland National Food Company."

Une troisième vente aux enchères d'oranges etc, aura lieu au Mechanics' Hall, lundi prochain 26 mai, M. Thos. J. Potter sera l'encanteur.

Une des causes de la cherté des patates sur notre marché, c'est que la California en manque complètement et qu'elle est obligée d'en importer de l'est. On dit qu'elle en a besoin de 1500 à 2000 chars.

La Compagnie du Pacifique Canadien vient d'acquérir une part considérable du capital de la Compagnie du Câble Commercial et trois des principaux officiers du Pacifique, MM. Stephens, Smith et Van Horne ont été élus directeurs de la compagnie du Câble. Le réseau télégraphique du Pacifique se trouve relié aux câbles transatlantiques et à toutes les connections de la Commercial Cable Company.

L'EQUILIBRE DU BUDGET

Dans le commerce, on cherche à faire autant d'affaires que possible avec le moins possible de dépenses, car l'écart entre les recettes et les paiements constitue précisément le but que l'on veut atteindre, puisque le commerçant n'emploie ses capitaux et son travail à l'achat et à la vente de marchandises que dans le but d'en retirer un bénéfice. Mais quoique l'économie soit une des vertus cardinales du commerçant, il n'en est pas moins vrai qu'en augmentant judicieusement certaines dépenses on arrive à augmenter considérablement les recettes. Le commerçant doit donc établir son budget de manière à ce que toute dépense produise une recette et, si une augmentation notable de recettes résulte d'une augmentation judicieuse de ses dépenses il est dans la bonne voie et dans les vrais principes.

Un état, une province, n'ont pas pour but de réaliser des bénéfices sur l'administration des affaires publiques; leurs dépenses doivent donc être calculées de manière à concorder aussi exactement que possible avec les recettes; c'est-à-dire que la science financière d'un gouvernement doit consister à équilibrer le budget.

Mais pour atteindre ce but, l'économie quand même n'est pas, toujours le meilleur moyen, car, pour l'état comme pour les parti-

culiers, il est des dépenses productives de même qu'il est des économies coûteuses, et mieux vaut un budget de dépenses élevé qui s'équilibre ou se solde par un excédant, qu'un budget moindre se soldant par un déficit. Pourvu toutefois, bien entendu, que, pour augmenter les recettes, on n'ait pas recours à de trop lourdes taxes.

Un gouvernement, en dehors des frais nécessaires de l'administration peut encore légitimement faire des dépenses si ces dépenses doivent produire une augmentation correspondante dans la prospérité publique. Les subventions aux chemins de fer, la construction de ponts, de routes, de canaux, les octrois à l'agriculture à la colonisation, aux maisons d'éducation etc, rentrent dans cette catégorie de dépenses légitimes. Qu'importe si elles enlèvent au gouvernement pourvu qu'elles fassent la richesse des gouvernés?

"L'ère des chemins de fer a créé dans tous les pays où l'on en a construit de vastes réseaux, l'ère des grands développements financiers, tant en dépenses qu'en recettes." La même cause a produit le même effet dans notre province. Loin de s'en étonner et de s'en alarmer il faut s'en réjouir, parce que nous avons l'assurance que proportionnellement, nous progressons pour le moins autant que les autres pays.

La citation qui précède est tirée d'un discours de M. L. G. Desjardins, député de Montmorency, et l'idée qu'elle exprime est parfaitement juste.

Donc, il ne faut pas crier à la ruine si le pays s'endette pour la construction de travaux publics; il est d'ailleurs un fait facile à constater, c'est que ce sont les gou-

vernements qui dépensent le plus, dont les pays sont les plus riches. Et c'est facile à expliquer. La richesse ne se crée pas de toutes pièces, ne se tire pas du néant; il faut une mise de fonds comme base à toute fortune à acquérir, et les pays qui n'ont pas de dettes, sont ceux qui n'ont pas développé leurs ressources naturelles et celles-là, naturellement, ne progressent pas.

L'essentiel est donc, en administration publique, d'équilibrer le budget, sans rechercher une économie mesquine, mais aussi sans imposer de trop lourdes charges aux contribuables.

Sous le rapport de charges, notre province est dans une situation que bien des pays envieraient. Notre budget de recettes s'alimente à des sources qui ne touchent que très peu la masse des contribuables; nous n'avons ni taxe foncière, comme en Angleterre et en France, ni taxe de revenu comme à Ont rio et en Angleterre, et la classe la plus nombreuse et la plus riche de notre population, les agriculteurs, ne contribuent pas un sou, directement, aux recettes de la province.

Mais ce qui importe surtout, pour une bonne administration financière, c'est que les frais ordinaires d'administration ne dépassent pas les recettes de revenu, car alors la dette qui est créée ne représente aucune richesse publique correspondante, c'est une perte sèche que l'on doit, avant tout, chercher à éviter.

Et puisque l'attention publique est aujourd'hui vivement sollicitée sur ces questions de finances, nous allons donner un état, année par année, des recettes et dépenses ordinaires de la province depuis la confédération, avec les résultats, excédants ou déficits.

Années	Recettes Ordinaires.	Dépenses Ordinaires.	Surplus	Déficit.
1867-68.....	1,380,843 83	1,181,931 81	198,912 02
1868-69.....	1,654,509 88	1,319,839 06	334,670 02
1869-70.....	1,653,992 66	1,581,251 16	72,741 50
1870-71.....	1,632,032 33	1,575,544 92	56,487 41
1871-72.....	1,698,330 90	1,695,652 92	102,677 98
1872-73.....	1,795,749 10	1,707,355 56	88,393 54
1873-74.....	1,983,603 35	1,908,283 34	75,320 01
1874-75.....	2,036,868 91	2,060,778 96	23,910 05
1875-76.....	2,329,867 75	2,283,024 75	46,843 00
1876-77.....	2,397,382 55	2,471,553 21	74,170 66
1877-78.....	2,018,481 63	2,577,170 77	558,689 14
1878-79.....	2,201,215 38	2,715,549 39	514,334 01
1879-80.....	2,342,412 32	2,830,022 80	487,610 48
1880-81.....	3,191,778 99	3,566,612 07	374,833 08
1881-82.....	3,419,370 94	3,628,229 16	208,858 22
1882-83.....	2,755,707 21	3,096,943 27	341,236 06
1883-84.....	2,823,565 30	3,124,619 94	301,054 64
1884-85.....	2,926,147 95	2,936,733 86	10,585 91
1885-86.....	2,949,562 15	3,032,607 25	83,045 10
1886-87.....	2,965,566 62	3,288,797 78	323,231 16
1887-88.....	3,738,228 29	3,365,032 36	373,196 03
1888-89.....	3,628,184 20	3,543,618 64	84,565 56

QU'EST-CE QUE C'EST QUE LE BENEFICE?

Le bénéfice est ce qui reste entre les mains du marchand après qu'il a payé toutes les dépenses du magasin. Vendre à une avance sur le prix de facture ne donne pas toujours un bénéfice. Les frais de transport, le loyer du magasin, le salaire des commis, le chauffage, l'éclairage, la dépréciation et la diminution du stock, soit par éva-

poration, perte de poids ou autrement, tout cela doit être pris en ligne de compte et le marchand qui veut gagner sa vie dans son commerce, doit vendre ses marchandises à une avance suffisante, pour couvrir tous ces frais et laisser quelque chose de plus entre ses mains. Il y a aussi les changements de modes dont il faut tenir compte, il y a les mauvais crédits. Le vieux stock invendable qui reste longtemps en magasin cons-

titue une perte qu'il faut compter. En un mot, il y a cent sources de dépenses dont un marchand doit tenir compte en entrant dans les affaires, s'il veut réussir. Sans compter qu'il lui faudra subir une rude compétition, et souvent le marchand a besoin de toutes les ressources de son imagination et de son esprit inventif pour supporter cette compétition et gagner misérablement sa vie.

Il est devenu absolument nécessaire pour un marchand de réduire ses dépenses courantes au plus bas chiffre possible. Une des raisons que l'on donne pour excuser les grands syndicats qui contrôlent une ligne ou un article, c'est qu'ils peuvent ainsi faire des affaires avec moins de frais généraux; malheureusement, une fois qu'ils ont le contrôle du marché, ils sont tentés de vouloir l'exploiter à leur seul avantage, de sorte qu'il ne serait pas mauvais de chercher quelque autre moyen de diminuer le coût de la production et de la distribution.

Il y a trop de marchands, sans doute, et il y en a toujours quelques-uns qui ne gagnent pas leur vie, à cause de la compétition trop vive qui leur est faite. Il y a des maisons qui ont été dans les affaires pendant des années; qui ont eu leur époques de prospérité et de richesse, mais qui sont maintenant sur leur déclin par suite de la concurrence qui leur est faite et qui les force à faire des affaires sans profits sous peine de ne pas en faire du tout.

Nous connaissons une maison qui a été et est encore une des premières dans sa ligne, dont le capital est amplement suffisant pour son chiffre d'affaires, dont les membres font eux-mêmes la comptabilité et la vente et qui n'emploient, outre les hommes de peine, qu'un ou deux commis. Une maison qui n'escompte pas ses billets de pratique et se fait donner l'escompte sur toutes ses factures des maisons d'importation et des manufactures. Eh bien, le chef de la maison nous disait il y a quelques jours que, depuis trois ans, les affaires n'avaient pas donné un sou de profit, après les dépenses payées. Et il se demandait comment font les maisons qui n'ont qu'un capital restreint, achètent à crédit, escomptent leurs billets et sont obligés d'employer beaucoup de commis.

Aussi voyons-nous tous les ans de vieilles maisons se mettre en liquidation, parce que les associés se sont convaincus que s'ils continuaient les affaires, il faudrait inévitablement finir par la faillite.

Il est donc évident que pour réussir aujourd'hui, il faut, de toute nécessité, acheter au plus bas prix, économiser sur les frais généraux, vendre à une clientèle sure et réduire autant que possible les dépenses particulières. D'où l'importance pour les marchands de suivre de près les rapports des marchés. Ils ne sauraient jamais se tenir trop renseignés sur les fluctuations des prix, les perspectives de hausse et de baisse, et le temps qu'ils consacreront à étudier leur journal commercial sera le plus probablement employé de la semaine.

Ils doivent renoncer à la routine, profiter de toute idée nouvelle qu'ils trouveront dans leur jour-