

tions directes seules sont appelées à profiter de la tarification réduite.

Il en est de même pour les fruits.

Si la variété n'est pas nombreuse, nous avons, par contre, dans nos pommes un excellent produit, surtout comme fruit de table. Nos envois en Angleterre, qui dépassent deux millions de piastres, le témoignent aisément. Nos producteurs d'Ontario trouveront donc là un nouveau marché tout disposé à acheter et à payer le prix, pourvu toutefois que l'article soit toujours de choix. Aussi, ne leur est-il pas indifférent de savoir que les Etats-Unis expédient sur ce marché au-delà de 25,000 barils par an, et que le tarif minimum nous offre une réduction de 50 p.c. sur les droits, c'est-à-dire 2 frs. au lieu de 3 frs. les 100 kil.

Les importations en France de pommes de table étaient, en 1893 : frs. 1,253,000.

On demande également les pommes tapées et sèches, la pomme à cidre fraîche ou tapée. Les deux sortes sont portées sur le traité et jouissent du tarif minimum ; soit frs. 1.50 au lieu de 2 frs. les 100 kil. pour les fraîches, et 10 frs. contre 15 frs. pour les autres. L'année dernière nous vendions en France \$3,660 de pommes sèches.

Nous ne possédons que maigres renseignements sur les conserves de fruits.

Notre statistique n'en parle que vaguement et semble les confondre avec les fruits séchés. Notre exportation, en tous cas, ne dépasse pas \$50,000 par an, dont $\frac{3}{4}$ pour l'Angleterre et $\frac{1}{4}$ pour les Etats-Unis. On note cependant pour 1894, quelques ventes de "canned fruits," pour St. Pierre-Miquelon. L'article mérite en tous cas considération, puisqu'il est également porté sur la liste du traité.

(A suivre.)

UN BLUFF.

"Si nous ne renouvelons pas le contrat de la Compagnie du Gaz, dit un échevin qui s'intéresse ou est intéressé peut-être, à la fortune de la compagnie, la compagnie pourra hausser ses prix de 10 à 15 cts. par 1000 pieds, et les consommateurs en souffriront." C'est avec ce raisonnement que l'on répond par un refus à l'offre d'une compagnie solvable de fournir le gaz à 60c. par 1000 pieds.

Supposons que la compagnie du Gaz, de dépit, augmente ses prix de 15c. et les mette même à \$1.50, soit

à 20c. de plus qu'actuellement. A ce prix, il sera plus économique d'employer la lumière électrique pour l'éclairage des magasins, bureaux, ateliers, etc. Donc la compagnie n'ira pas jusque-là. Pour les maisons d'habitation, le gaz, qui sert en même temps pour la cuisine, a certains avantages sur l'électricité ; mais c'est surtout à raison de son bas prix qu'on l'emploie et, s'il était mis à un prix exorbitant, on en reviendrait vite au chauffage au bois, pendant l'intérim.

Mais admettons, cependant, que le consommateur soit forcé de prendre le gaz de la compagnie à \$1.50—Voici un consommateur moyen qui paie actuellement \$25 par trimestre, soit \$100 par année. Son compte se trouvera porté à \$115.50. Et s'il fallait trois ans pour l'installation complète de la nouvelle usine à gaz, il aurait à payer en plus trois fois \$15.50, soit \$46.50. Mais la quatrième année son compte de gaz se trouverait réduit à moins de \$50—puisque l'on lui fournirait du gaz à 60c. au lieu de \$1.30—et, dès cette année-là, l'augmentation totale des trois années précédentes serait compensée.

Voyons ce que cela représenterait pendant les 10 ans, du monopole que l'on veut donner à la compagnie de M. Holt :

1 an à \$1.30.....	\$100.00
9 ans à 1.20.....	831.60

Total pour 10 ans\$931.60

Si la proposition de M. King était mise à exécution, au bout de trois ans, le compte serait comme suit :

3 ans à \$1.50.....	\$346.50
7 " 0.60.....	323.40

Total pour 10 ans.....\$669.90

soit un bénéfice net de \$261.70, ou, une moyenne de \$26 par année.

Mais ce raisonnement si simple et si probant est inutile ; la compagnie du Gaz n'augmentera pas ses prix, et cela pour les raisons suivantes :

1o Parce qu'elle donnerait prise à la concurrence de la lumière électrique

2o Parce qu'elle mécontenterait toute sa clientèle, qui s'empresse-rait de l'abandonner dès que la nouvelle usine serait établie.

3o Parce qu'elle aura besoin de toute la sympathie qu'elle pourra rencontrer chez les consommateurs, pour soutenir la concurrence avec une usine pourvue d'un outillage perfectionné, produisant à moitié moins de frais.

En effet, la Compagnie du Gaz, avec son outillage actuel, ne peut

pas, vraisemblablement, vendre du gaz à 60c ; et, si on lui donne un monopole de longue durée, elle n'aura aucun intérêt immédiat à faire la dépense de capital nécessaire pour changer son outillage de manière à pouvoir produire du gaz à 60c.

Mais si, au contraire, elle se voyait en face d'une concurrence comme celle de la nouvelle usine, son intérêt serait plutôt de devancer sa concurrente ; ce qu'elle pourrait faire puisque ses conduites sont posées et qu'elle n'a qu'une transformation d'outillage à faire.

M. Holt n'est pas un imbécile. Que la ville ne se laisse pas effrayer par son bluff ; qu'elle y aille carrément et le force à montrer son jeu. Toutes les probabilités sont que la compagnie transformera immédiatement son outillage et fournira le gaz à, disons, 75c bien avant que la nouvelle usine soit prête à fonctionner.

LA HAUSSE DE LA VIANDE ET DES CUIRS

Lorsque ceux à qui l'on fait payer la viande de bœuf de 25 à 30 p.c. de plus qu'il y a trois mois, dit le *Western Rural*, demandent la raison de cette hausse, on leur répond que c'est à cause de la rareté du bétail sur le marché. Quelques consommateurs pensent que cela ne dépend pas autant de la rareté du bétail que du désir des grands paqueyeurs de faire de plus gros bénéfices. Car, en effet, les grands paqueyeurs ont haussé le prix pour les détailliers et les détailliers, à leur tour, ont haussé le prix pour les consommateurs. Et cependant le consommateur, depuis deux ou trois ans, n'a pas eu le bénéfice des bas prix auxquels le cultivateur était obligé de vendre son bétail, le détaillier n'ayant pas baissé son prix de vente en proportion de la baisse du prix qu'il payait au marchand de gros.

Si l'on peut se fier aux rapports du gouvernement—et s'ils ne sont pas dignes de foi, à quels rapports pourra-t-on se fier ?—il y avait une diminution de 6 p.c. dans le nombre de bestiaux de toute qualité, au 1er janvier 1895, comparativement au 1er janvier 1894. Clay Robinson & Co., des Union Stock Yards, de Chicago évaluent le déficit à 40 p.c. pour tout le pays. Le colonel Favorite, de la maison Armour & Co. fait à peu près la même évaluation, en ne tenant compte que du bétail prêt pour le marché.

Les chiffres recueillis aux parcs à bestiaux de Chicago, Omaha, Kansas City et St. Louis, accusent une