

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES

(The Trades Publishing Co.)

25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL

TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT	MONTREAL ET BANLIEUE	- \$2.00	PAR AN.
	CANADA ET ETATS-UNIS	- 1.50	
	UNION POSTALE	- Frs 15.00	

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir de tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable au pair à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de "LE PRIX COURANT".

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements. Adressez toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

LA SITUATION DES AFFAIRES A LA CAMPAGNE

AVEC le retour du printemps revient aussi la saison des achats et des ventes. Cette année les marchands de la campagne ont quelque peu tardé de s'approvisionner pour les besoins nouveaux. L'hiver a été rude, les chemins mauvais, les trains ont marché sans régularité, des marchandises sont restées en panne dans les wagons; les cultivateurs n'ont pu apporter que peu de produits sur les marchés; on s'est difficilement déplacé on a, par conséquent, peu voyagé. En un mot, les rigueurs de cet hiver ont suspendu les affaires d'une manière inaccoutumée.

Dans de telles conditions, les recettes des marchands ont été assez maigres et le commerce de gros en général, a eu à se plaindre de la lenteur des paiements dans ces derniers mois. L'échéance du 4 mars, une des plus grosses échéances de l'année, devait naturellement se ressentir de l'état de choses créé par un hiver anormal et à obligé les fournisseurs et les banques à aider dans une large mesure leurs clients. Grâce à ce concours du commerce de gros et des banques, les marchands momentanément gênés pourront se remettre vite à flot. Maintenant les difficultés de déplacement vont disparaître entièrement et les cultivateurs, qui d'ailleurs sont loin d'être dans la gêne, vont s'acquitter de leurs dettes.

Les marchands peuvent faire un peu leur mea culpa de l'embarras qu'ils ont éprouvé cet hiver. Nous ne disons pas que tous les marchands apportent la même négligence à collecter ce qui leur est dû, mais il est en fait que beaucoup, sinon la plupart des marchands de la campagne n'apportent pas toujours la diligence nécessaire pour se faire payer de ceux qui leur doivent.

Personne n'oserait prétendre que les cultivateurs n'ont pas fait d'argent dans ces dernières années. La quantité de produits récoltés a pu être inférieure

l'an dernier à celle des quelques années antérieures mais elle a été satisfaisante pour l'ensemble de la classe agricole; les produits de l'industrie laitière ont été abondants et tous les produits sans distinction ont laissé de bons profits. Il est donc indiscutable que si les cultivateurs ont laissé leurs comptes impayés chez leurs fournisseurs, c'est que ceux-ci n'ont pas fait grand effort pour se faire payer.

Aucun marchand ne peut négliger sa caisse, sans tôt ou tard en subir les effets.

Comme nous le faisait remarquer un commerçant de gros, c'est à l'automne qu'ils sont le mieux en mesure de payer ce qu'ils ont pu acheter et c'est, par conséquent, à cette époque qu'ils devraient payer leurs comptes. Ils le feraient de très bonne grâce, si les marchands prenaient l'habitude de leur présenter un état de compte quand la récolte est rentrée. Ce serait rendre service aux cultivateurs eux-mêmes, car alors ils vendraient peut-être avant l'hiver une plus grande quantité de leurs produits. Il n'y a aucun doute que cet hiver, avec les mauvais chemins, un grand nombre de cultivateurs ont dû conserver malgré eux des produits qu'ils auraient voulu pouvoir vendre et ce qui s'est passé cet hiver peut se reproduire encore.

Ne pouvant vendre leurs produits, ils ont évidemment réduit leurs achats; ceux-là surtout qui se trouvaient déjà endettés auprès de leurs fournisseurs, et c'est pourquoi non-seulement les collections, mais aussi les ventes, ont été peu satisfaisantes à la campagne cette saison.

Que la leçon de cet hiver ne soit donc pas perdue pour les marchands; qu'ils profitent de l'expérience acquise et fassent, à l'avenir, rentrer les crédits plus promptement.

Mais de ce que l'hiver n'ait pas été cette année une saison d'affaires satisfaisante, il ne s'ensuit pas que le printemps ressemblera sous ce rapport à

l'hiver. On s'attend, au contraire, à ce que le commerce soit actif, car à la campagne tous les cultivateurs ont ou de l'argent, ou des produits à convertir en argent et nulle part on ne manque de confiance dans l'avenir.

LA CITE DE MONTREAL ET LES TAXES A CREER.

LA Ville a besoin d'argent, de beaucoup d'argent pour la réfection et l'entretien des rues, pour remplacer les trottoirs provisoires en bois par des trottoirs permanents, pour embellir la cité, etc. Il lui faut pour cela de nouveaux revenus, et, à cette fin, elle veut taxer les banques, leurs succursales et les courtiers. Pourquoi ceux-ci plutôt que d'autres? Mystère!

Pourquoi encore faire une distinction entre les courtiers faisant partie de la Bourse ou de la Halle aux blés qui seraient taxés à \$100 et les courtiers libres qui pourraient être taxés à \$1,000? Il serait difficile de répondre à cette question.

On a prétendu *in petto* qu'en frappant d'une lourde taxe les courtiers libres ou n'ayant pas d'attache avec la Bourse ou la Halle, on atteindrait les "bucket shops". Il faudrait savoir tout d'abord s'il existe ici des "bucket shops" dans le sens légal du mot. S'il en existe, ils doivent disparaître, car la loi les condamne et, si on les taxe, on leur donne en quelque sorte une existence légale. On ne saurait, d'autre part taxer une chose qui n'existe pas légalement.

Et puis, que donneront toutes ces taxes éparpillées sur les uns et sur les autres, sur quelques genres d'affaires triés sur le volet? Ne craint-on pas d'autre part qu'en forçant la note on arrive à tarir plus ou moins les sources de revenu que l'on se propose de créer?

Nous avons vu qu'un échevin proposait de taxer les actions des compagnies telles que celles du Richelieu et Ontario, du Montreal Street Ry, de la Montreal Light, Heat and Power Co., sans