

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 35, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00

Canada et Etats-Unis..... 1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

Téléphone 2002.

MONTRÉAL, 23 DECEMBRE 1892

NOTRE CIRCULATION

Notre circulation dans la province de Québec est actuellement plus considérable que celle de tous les autres journaux commerciaux. Nous sommes prêts à en faire la preuve dès que cette assertion sera sérieusement contestée.

LE COMMERCE

L'homme est un animal commerçant, et c'est le seul. Ses besoins sont plus nombreux et plus variés que ses facultés et les capacités qu'il a d'y subvenir.

Tout producteur de choses nécessaires ou utile produit naturellement une surabondance de ce qu'il cultive ou fabrique et il échange ce surplus contre l'équivalent en marchandises ou produits adaptés à ses besoins. Celui qui cultive le grain récolte beaucoup plus de grain qu'il n'en consomme, mais il doit se procurer d'autrui presque tout le reste de ce qu'il lui faut. Le fabricant d'épingles emploie peut-être pour une piastre de ce qu'il fabrique par année, et consomme pour \$99 de ce que les autres produisent, qu'il obtient en échange de son propre produit.

A mesure que l'homme s'élève sur l'échelle de la civilisation, ses besoins deviennent plus nombreux et plus variés. Il travaille plus, produit plus, commerce plus et consomme plus. Le sauvage nomade produit ou recueille peut-être dans une année une valeur de cent piastres dont il échangera la valeur de dix francs contre d'autres objets nécessaires ou utiles; tandis que la population civilisée de la France ou de l'Angleterre produit au moins cinq cents piastres pour chaque adulte, dont les deux tiers seront échangés pour le produit d'autres personnes, soit chez elle, soit à l'étranger. Et à mesure que l'homme continuera à grandir en intelligence, en industrie, en richesse, à mesure s'augmentera, non seulement sa production, mais la proportion de cette production qu'il échangera contre la production des autres. Le total de ces échanges, dans le monde entier, progresse actuellement au taux d'environ dix pour cent par année tandis que l'augmentation annuelle de la population n'est que de moins de trois pour cent.

Mais si la somme des échanges augmente rapidement, le profit de

ces échanges tend constamment à diminuer. Il est de l'intérêt de toutes les classes et de tous les pays de faire ces échanges entre eux d'une manière aussi directe que possible ou, tout au moins, aussi économiquement que possible. Il importe peu, en somme, au producteur, que les prix soient bas ou hauts, pourvu qu'ils soient proportionnés. Si M. A. un cultivateur, en 1815, vendait son maïs 50c le minot, et payait le drap de son habillement \$2.50 la verge tandis qu'il paie aujourd'hui son drap \$1.25 mais ne vend son maïs que 25c le minot, il n'en est ni plus pauvre, ni plus riche, toutes choses étant égales d'ailleurs.

En 1815 il donnait cinq minots de maïs pour une verge de drap, et aujourd'hui également. Mais si en 1815 le fabricant de drap ne recevait que quatre minots et demi, l'autre demi-minot était absorbé par les frais et les intermédiaires, tandis que, maintenant il en recevrait quatre minots et trois quarts, il y aurait certainement une amélioration sensible dans la condition du fabricant de drap, et peut-être des deux. Et à mesure que l'instruction se répand, que l'intelligence se propage, que la science est appelée à concourir à la solution des rapports les plus intimes de la vie domestique, le coût des échanges, (c'est-à-dire les dépenses et les profits de commerçants non producteurs,) doit diminuer et diminuer de fait continuellement.

Cela ne veut pas dire que le commerce en est plus pauvre, ni que les commerçants ne fassent pas aussi bien leurs affaires en général qu'autrefois. Cela indique que le nombre des commerçants ne peut pas augmenter dans la même proportion que le commerce, sans les forcer à se contenter de profits de plus en plus diminués. Chaque année, le nombre des producteurs augmente, ainsi que le nombre des consommateurs des produits des autres, de même que le volume des produits échangés. Chaque année, la construction de nouveaux canaux, de nouveaux chemins de fer, de nouveaux vapeurs et autres moyens de transport et de commerce, exige une augmentation de plus en plus considérable dans la production et dans les échanges commerciaux.

Dans la vallée de l'Ohio où, il y a un demi-siècle, les gens se vetaient d'étoffe du pays et ne payaient pas \$10 par tête pour les produits d'autres personnes. Ils achètent les tissus de la vieille et de la nouvelle Angleterre; ils patronisent libéralement les producteurs d'épices des deux Indes, le thé de la Chine, le café du Brésil et le poisson de Terre-Neuve, dépensant probablement \$20 par tête pour se procurer les produits d'autres industries que la leur, quoique la cote générale des prix soit de près de 50% moindre qu'en 1800. Le commerce a augmenté, il augmente et il augmentera encore plus qu'il ne l'a jamais fait.

Il est donc absurde de prétendre que le commerce est ruiné parce qu'il est surfait. Ce qui disparaît, c'est la possibilité de faire fortune

dans le commerce sans avoir des capacités spéciales pour remplir cette carrière.

Le temps approche, s'il n'est pas déjà arrivé, où le commerce prendra rang parmi les plus savantes et les plus ardues des professions libérales. Le marchand du vingtième siècle devra être un génie, un financier, un homme né pour être le distributeur efficace et bienfaisant des dons de la nature et du produit du travail des humains. S'il lui manque ce caractère essentiel, mieux vaut pour lui faire toute autre chose, pour son bien et celui des autres. Un médecin incompetent pourra vivre tout en laissant mourir ses malades; un avocat ignorant pourra ruiner ses clients, tout en empochant ses honoraires, mais un marchand sans capacité se ruinera lui-même et ruinera les amis qui auront eu confiance en lui. Les chances qu'il puisse traîner ses affaires et éviter la banqueroute ont diminué constamment et ont à peu près complètement disparu.

Il est donc inutile et dangereux d'espérer désormais faire de gros profits sauf en des cas très rares, et par exception.

La vulgarisation de l'instruction, l'amélioration des moyens d'échange direct entre le producteur et le consommateur ont rendu impossible de faire un commerce tant soit peu important d'après les vieilles méthodes de petites ventes et de gros profits. Si les meuniers du Minnesota, les charbonniers de la Pensylvanie, les fabricants de chaussures du Massachusetts ne veulent pas fournir aux consommateurs leurs produits à des prix modérés, ils provoquent la concurrence qui vient les supplanter.

Le marchand n'a plus à choisir entre une forte ou une petite avance sur ses prix coûtants; son choix n'est qu'entre une petite avance ou pas d'avance du tout.

Mais une petite avance n'est pas synonyme d'un petit profit. Au contraire, on n'a jamais vu une époque où il se réalisait d'aussi gros profits qu'aujourd'hui. Supposons, par exemple, que les états de la Nouvelle Angleterre consomment annuellement dix mille tonnes de lard fumé de l'ouest, et que la consommation augmente graduellement. Si un marchand de Boston peut arriver à se faire l'intermédiaire entre le producteur et le consommateur pour la moitié de ces jambons, à un profit net moyen de deux pour cent, en prenant la valeur des jambons à \$150 la tonne, ce marchand ferait un bénéfice annuel de \$30,000 sur le lard fumé seulement. Ainsi pour les farines, les épicerie et tout le reste.

Voici donc les bases essentielles de tout commerce profitable et sûr, pour l'avenir: premièrement la capacité de subvenir à la demande publique à des conditions aussi favorables que tout autre puisse offrir; secondement, la connaissance générale dans le public de ce fait et la certitude que l'on peut s'y fier. Qu'un marchand de farines, de draps, de chaussures, de Boston soit en état de fournir sa marchandise à la

consommation de la Nouvelle Angleterre au plus bas prix possible; que toute la Nouvelle Angleterre sache qu'il peut et qu'il veut le faire, et sa fortune est faite. Quand même ses profits nets descendraient au-dessous de un pour cent, son revenu annuel dépasserait ses dépenses nécessaires par des milliers de piastres.

Donc, le marchand qui veut réussir doit avoir constamment en vue ces deux points: premièrement, être sûr qu'il peut satisfaire une forte demande pour les articles de son commerce aux plus bas prix praticables, secondement, que tout le monde dans le territoire que couvre son commerce, soit bien informé de sa détermination de vendre à bas prix. Ces deux points assurés, pour peu qu'il donne l'attention nécessaire aux affaires qui viendront d'elles-mêmes à lui, sa fortune est assurée.

HORACE GREELEY.

PANAMA

Dans l'entreprise qui promettait à un moment, de couronner d'une auréole les derniers jours de M. de Lesseps, le capital et l'épargne de la nation française avaient mis près de deux milliards de francs. Au début, le coût probable de ce gigantesque projet avait été évalué à cent millions de francs. Et lorsque après avoir englouti un capital actions de 500,000,000 de francs, et un capital emprunté de 800,000,000 de francs, on a été obligé d'avoir recours à l'émission d'obligations à lots pour prélever de nouveaux fonds bien des gens, parmi les clairvoyants se disaient qu'il devait y avoir quelque part un coulage énorme. Le parlement français hésita longtemps avant d'accorder à la compagnie de Panama l'autorisation d'emprunter de nouveau. A la fin, pourtant les résistances cédèrent l'autorisation fût donnée, mais l'emprunt ne réussit pas.

Une enquête faite sur les liens par un expert du gouvernement français dévoila le fait que malgré les sommes immenses qui avaient été dépensées, il n'y avait pas la moitié des travaux exécutés. La compagnie fut mise en faillite et un liquidateur fut nommé. Le public surtout celui qui avait mis son argent dans l'entreprise, réclamait à grands cris une enquête; mais les gouvernements qui se sont succédés à Paris avaient toujours refusé d'intervenir, on sait pourquoi maintenant.

Le dernier ministère est tombé pour n'avoir pas osé accorder cette enquête. Celui qui lui a succédé a bien été obligé d'y consentir et dès le début, dès les premières révélations, une stupeur immense a saisi le peuple français. Les législateurs, qu'il croyait incorruptibles dans leur vertu républicaine, s'étaient vendus comme de simples échevins de New-York (ou d'une autre ville, plus près de nous, que nous ne nommerons pas). Un banquier, M. Jacque de Reinack, un des intimes de Gambetta, s'est suicidé pour échapper à la honte que les révéla-