

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

Bureau: No. 83, 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. 2862.

MONTREAL, 8 NOVEMBRE 1889.

ACTUALITES

On nous prie d'informer nos lecteurs que M. J. A. Grenier a transporté ses bureaux au No. 17 Côte de la Place d'Armes. Voir son annonce dans une autre colonne.

Après tout même si le contrat avec les MM. Anderson est résilié, le Canada ne se trouve pas trop mal servi en fait de vapeurs à grande vitesse.

Le "Parisian" de la ligne Allan a débarqué à Montréal le 26 octobre les passagers qu'il avait pris le 17 à Liverpool, les malles embarquées le 17 étaient distribuées à Montréal.

Le Grand Tronc continue à pratiquer la conversion de ses obligations. Il a déjà converti en un nouveau titre de 4 p.c. les obligations du Grand Western et celles de sa propre ligne qui portaient de 5 à 6 p.c.; il a ainsi réalisé une économie qui lui a permis d'entreprendre la construction d'une double voie entre Montréal et Toronto sans faire de nouvel appel de fonds. Les obligations converties jusqu'ici représentent la somme de \$3,881,484.

Il va maintenant offrir la conversion des obligations d'une autre des Compagnies qu'il a absorbées, la Compagnie Detroit Grand Haven et Milwaukee.

Une indiscretion a fait connaître ici le but du voyage en France des honorables MM. Shehyn et Garneau. Ces Messieurs sont allés reprendre les négociations pour la conversion de la dette de la province de Québec. D'après les on-dit, il ne serait plus question que d'une conversion facultative et les négociateurs de la province espèrent pouvoir obtenir le taux de 3½ p.c. pour les nouvelles obligations remboursables en cinquante ou soixante ans, qui seraient offertes aux créanciers actuels de la province, dont les obligations arrivent à échéance dans 15 à 20 ans. Si l'opération réussit ce sera pour la province une économie de près de \$350,000 par année.

La décision suivante au sujet des droits sur les échantillons, intéressera nos lecteurs.

DÉPARTEMENT DES DOUANES

Ottawa, 14 oct. 1889

Au Percepteur des Douanes,
Montréal.

J'ai reçu instruction de l'hon. Ministre des Douanes de vous informer que les échantillons formés de petites pièces d'étoffes, de bordures, de pièces de tissus, de cartes contenant des boutons de di-

vers modèles représentant les marchandises, n'ayant pas de valeur commerciale et clairement disposées pour servir uniquement d'échantillons de marchandises et devant servir à vendre, seront admis sans payer de droit.

Tous les échantillons importés, formant un objet complet, qui peuvent être vendus comme marchandises, soit qu'on les importe par spécimens uniques ou en paires ou quantités, sont soumis aux droits d'après les matériaux dont ils sont formés.

(Signé) J. JOHNSON.

Dédié à la direction des Abattoirs. Du bœuf qui arrive à l'abattoir de Newark, il n'y a que son dernier soupir qui soit perdu. Tout le reste est utilisé, depuis le bout de la langue jusqu'à la touffe de poils qui termine la queue.

Le sang est vendu aux fabricants d'albumine pour les raffineries et d'autres industries, on l'emploie aussi pour remplacer le caoutchouc durci et les autres matériaux plastiques employés pour la fabrication des boutons etc. La peau étant enlevée et la viande dressée, on enlève le contenu de l'estomac que l'on fait sécher et que l'on vend comme engrais, l'estomac lui-même est salé et vendu aux restaurateurs qui le servent sous la forme de "tripes à la mode de Caen" ou d'ailleurs. La peau est vendue aux tanneurs, la tête étant pelée, la chair en est enlevée pour les fabricants de saussisses; les cornes sont vendues aux fabricants de peignes et donnent aussi la matière gélatineuse dont on fait la colle. Les cornes des pieds servent aussi aux fabricants de boutons, les pieds donnent l'huile de pied de bœuf et de la colle. Les os des jarrets font des manches de couteau etc, et le reste des os que le boucher ne peut vendre avec la viande finit par passer chez le fabricant de noir animal. On tire des os la moëlle, pour les pommades, du suif et de la colle. Quelques queues se vendent pour la soupe, mais généralement la queue va avec la peau et se trouve perdue pour l'usage domestique. La moindre parcelle de la peau, même de celle de la tête, est utilisée d'une manière ou d'une autre et tout le monde connaît l'usage que les plâtriers font du poil détaché au tannage.

LA BANQUE JACQUES CARTIER
A FRASERVILLE

Il y a quelque temps déjà que des plaintes assez vagues d'abord, puis plus définies, se font entendre parmi une certaine partie du public de Fraserville contre la Banque Jacques Cartier. On s'est d'abord attaqué personnellement au gérant de la succursale, M. J. F. Pellant et notre confrère le *Moniteur*, qui avait lui-même une rançune à assouvir contre M. Pellant, s'est fait l'écho complaisant de ces attaques. Puis on s'est plaint de l'administration de la succursale et une lettre même a paru dans les journaux, accusant la banque de ne pas accorder de facilités suffisantes au commerce.

A part les motifs personnels que l'on peut avoir contre M. Pellant, il y a donc au fond de ces attaques, le dépit de n'avoir pu faire escompter des billets à la succursale de

la banque Jacques Cartier. Aussi avons nous cru devoir nous informer des faits auprès de la direction de la banque à Montréal. Et voici ce qu'on nous a répondu:

"Les marchands de Fraserville qui se plaignent ne sont pas raisonnables. Nous y avons sous compte un montant beaucoup plus considérable que celui des dépôts, et nous avons dû donner à notre gérant, M. Pellant, instruction de restreindre les escomptes et de presser les collections. La banque est engagée à Fraserville pour un montant aussi considérable que la prudence puisse nous permettre en ce moment; naturellement les clients surs, prudents et solides reçoivent l'accommodation dont ils peuvent avoir besoin; mais il en est un certain nombre d'autres qui ont fait preuve d'extravagance; qui ont fait des affaires au delà de leurs moyens; et à qui il faudrait, pour les contenter, non seulement renouveler le papier sans escompte, mais augmenter considérablement la ligne de crédit. Cela, nous ne pouvons le faire, et nous avons donné des instructions en conséquence à M. Pellant.

"Si les plaintes font assez de bruit pour attirer à Fraserville une autre banque, nous n'en serions pas fâchés du tout, car il est à peu près certain que la nouvelle succursale nous débarrasserait de nos comptes les plus risqués."

LA TAXE D'EAU

On agite beaucoup en ce moment la question de l'imposition de la taxe d'eau aux propriétaires. Cette réforme donnerait une garantie beaucoup plus grande à la ville pour la collection de cette taxe et elle aurait l'avantage de ne pas obliger la ville à priver d'eau les familles pauvres, au grand détriment de la santé publique.

Nous admettons que les avantages de cette réforme seraient considérables; mais l'intérêt des finances de la ville est-il donc le seul intérêt dont on doive tenir compte?

Il est admis, que ce sont les familles pauvres qui ne paient pas la taxe de l'eau. Ce sont aussi ces familles qui, la plupart du temps, font perdre leurs loyers aux propriétaires. De sorte que, si l'on voulait tenir les propriétaires responsables de la taxe d'eau, on les exposerait à perdre, en même temps que leur loyer, une somme de \$5 à \$8 par année qu'ils seraient obligés d'avancer à la corporation pour le bénéfice de leurs locataires insolubles. N'y a-t-il pas quelque injustice là-dedans?

Le mode de perception de la taxe d'eau est vicieux et a besoin d'être réformé; il n'y a pas le moindre doute à ce sujet; mais ce n'est pas en commettant envers les propriétaires l'injustice proposée que l'on améliorera la situation. Disons d'abord que la taxe imposée est beaucoup trop élevée. C'est une taxe de consommation sur une des plus impérieuses nécessités de la vie et, par conséquent, on devrait la faire aussi légère que possible. La stricte justice exigerait qu'il ne fut rien perçu au delà de la somme nécessaire pour payer l'intérêt et le fonds d'amortissement sur l'emprunt contracté pour l'aqueduc, avec les frais d'exploitation et d'administration; tandis

que, en réalité, et malgré les pertes faites chaque année, la ville perçoit une somme beaucoup plus considérable qui, versée au fonds général, forme une des principales ressources de la corporation.

Après avoir ramené la taxe à un chiffre équitable, on devrait en organiser la perception de manière à la rendre plus facile; on a proposé de la faire collecter tous les trois mois, ce qui serait une amélioration considérable. Quelqu'un a fait l'objection que cette collection trimestrielle exigerait l'emploi d'un personnel trop nombreux. Si, par ce mode de perception on parvenait à diminuer de 50 p.c. la perte annuelle, est-ce que cela ne permettrait pas de payer ce personnel, en laissant encore une économie à la ville?

Puisque l'attention du public se porte sur cette question, cherchons donc en dehors de la routine, une solution comme celle que nous venons de proposer, qui sans être injuste envers l'une ou l'autre des classes de la population, allège en même temps le fardeau des consommateurs et permette à la ville de percevoir à peu de choses près tout ce qui lui est dû.

FARINES

Nous avons rapporté dans notre Revue des Marchés, que le bureau des Examineurs, avait fait le choix des étalons de farines pour les produits de la nouvelle récolte. Nous devons faire remarquer pour rendre justice à qui de droit, que quatre de ces étalons ont été pris dans les farines de la maison Ira Gould & Son, de Montréal. C'est la marque "ORIENT" de MM. Ira Gould & Son qui est l'étalon des "Patents" c'est leur "GOULD'S STRONG BAKERS" qui a fourni l'étalon des Fortes à boulangers; leur AMBROSIA, l'étalon des extra, et leur "Canada Super" l'étalon des superfines. Ces faits suffisent pour établir la supériorité des marques de Messrs Gould qui sont d'ailleurs très populaires dans notre province, grâce au travail et à l'activité, de M. O. N. Fréchette, le seul voyageur de la maison.

LE JOUR DES MARCHANDS

Nos confrères d'Ontario s'occupent en ce moment de l'établissement d'une entente entre les chemins de fer et le commerce de Toronto en vertu de laquelle il y aurait un jour par semaine où les marchands de la campagne pourraient obtenir des billets, d'aller et retour à moitié prix.

Nous avons, deux fois par année, une semaine de prix réduits pour les marchands qui veulent faire leurs achats au début de chaque saison; les marchands d'Ontario ont jusqu'ici profité plus que ceux de notre province de ces occasions; chez nous on vient à la ville plus souvent pour une partie de plaisir, pour assister à une représentation extraordinaire, au cirque ou au théâtre; à une démonstration nationale etc, que pour faire des achats. Les affaires se font le plus souvent au magasin du client par l'entremise du commis-voyageur, ce sympathique et joyeux juif-errant dont l'emploi disparaîtrait si les marchands prenaient l'habitude de venir eux-mêmes faire leurs achats en ville.