

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 États-Unis..... 1.50
France.....fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONTEB, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

Téléphone 2802.

MONTRÉAL, 16 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.

A NOS LECTEURS

" LE PRIX COURANT " paraît aujourd'hui avec la plus belle annonce qui ait été publiée, jusqu'à ce jour, au Canada dans un journal.

A tous les points de vue ce travail en six couleurs dû à " La Canada Bank Note Co " ne laisse rien à désirer tant sa finesse et son exactitude sont remarquables. Aussi, la Maison Archambeaud frères de France et ses agents, au Canada, La Compagnie d'approvisionnement Alimentaires de Montréal, n'ont qu'à se féliciter d'avoir encouragé l'industrie canadienne en confiant à une maison de notre ville un travail que n'aurait d'ailleurs, pas mieux exécuté la première maison de lithographie de Paris.

Nous adressons nos compliments à la " Canada Bank Note Co et à ses habiles ouvriers.

Nous profitons de cette occasion pour favoriser nos annonceurs, en mettant à leur disposition notre couverture de luxe qui leur permettra de faire ressortir avec plus d'avantages les produits sur lesquels ils veulent attirer l'attention du commerce.

UN PETIT MILLION

Après avoir recommandé au conseil de ville la conclusion d'un contrat — sans compétition — avec la Royale Electrique pour l'éclairage de la ville, le comité des Finances a été saisi de la proposition d'emprunter un million de piastres pour construire des conduits souterrains où devront passer tous les fils électriques.

Certes il n'est pas un citoyen qui n'approuve à l'idée de faire disparaître les poteaux innombrables, laids et gênants qui encombrant nos trottoirs. Mais il s'agit de savoir qui

doit payer la façon de cette disparition. D'après le comité des Finances c'est la ville qui devrait construire ce conduit à ses frais. C'est très beau de sa part, car, les différentes compagnies qui possèdent ces fils sauf la Royale Electrique, sont prêtes à construire elles-mêmes ces conduits souterrains à leurs propres frais. La Cie de Téléphone Bell a plusieurs fois demandé au Conseil de Ville l'autorisation de mettre ses fils sous terre.

Et cependant la ville va emprunter des fonds pour construire elle-même ces conduits.

Pour qui donc ce million ?

L'EMPRUNT CIVIQUE

La ville de Montréal avait sur la place de Londres pour cinq millions de piastres d'obligations à 3½ p. c. qu'on ne pouvait pas vendre. Le crédit de la ville était tombé bien bas, en Angleterre, depuis surtout qu'on avait vu nos échevins délégués colporter nos obligations et les offrir avec notre compte courant à toutes les maisons financières de Londres, de Paris, et d'ailleurs. Nous étions tombés en sortant de la maison Baring entre les mains des Coates, ce qui, proportion gardée, équivaldrait, pour une de nos maisons de commerce à transférer son compte de la banque de Montréal à une boutique de *shuvers* quelconques. Dans la boutique des Coates, on nous avançait de l'argent, sur garantie de nos obligations, non pas, comme dans le marché libre, à ½ ou ¾ p. c. au dessous du taux de la banque d'Angleterre, mais à un demi pour cent au dessus de ce taux.

Nous avons fait ressortir, à l'époque tout l'onéreux de ce marché qui permettait aux frères Coates de passer nos obligations en garantie à la banque et de faire, sans risquer un sou, sans déboursier un penny de leur argent, de prélever ½ p. c. par an sur les fonds que la banque nous avançait, sans compter leur *petites commission*.

Pour sortir de la griffe de ces Messieurs, il aurait fallu sacrifier à des taux d'émission tout à fait ruineux les obligations qu'ils avaient en gage. On préfère, et l'on eût raison, augmenter le taux de l'intérêt et, convertir notre 3½ p. c. en 4 p. c. C'était une conversion dans la mauvaise direction, mais enfin ! On aurait pu espérer que, alléchés par ce surcroît d'intérêt, les capitalistes anglais se seraient jetés sur nos titres. L'illusion fût de courte durée. Même à 4 p. c. personne, paraît-il, ne voulait de nos billets promissaires.

Evidemment notre crédit était bien malade. Quelqu'un avait-il fait circuler parmi les financiers de Londres les calculs de M. Beausoleil, démontrant que nous avions emprunté et dépensé \$7,000,000 en trois ans et que nous nous endettions à raison de trois à quatre mil-

lions par année ? Ces messieurs ont-ils eu l'idée de calculer que nos emprunts représentent 20 p. c. de la valeur cotisée de notre propriété imposable, tout en restant à peu

près dans la marge de 15 p. c. de la valeur cotisée de toute la propriété imposable ou exempte de taxes ?

Quoiqu'il en soit, le lancement de notre 4 p. c. parut si difficile à nos agents de Londres qu'ils firent demander l'aide (?) de nos échevins et le conseil de ville se hâta d'envoyer là-bas son trésorier avec M. l'échevin Rolland, président du comité des Finances. Peu de temps après leur arrivée là-bas, des bruits sinistres commencèrent à courir ici : nos délégués, disait-on, avaient trouvé partout portes et caisses fermées et allaient être obligés de revenir bredouilles.

La banque de Montréal, en institution patriotique, a sauvé la situation. Elle a souscrit tout l'emprunt, soit \$5,000,000, portant 4 p. c. d'intérêt, à 98½ p. c., plus 1 p. c. de commission, c'est-à-dire à 97½ net.

Sur le marché actuel de Londres; des valeurs de la même catégorie que nos obligations, coûtent beaucoup plus que le pair pour 4 p. c. d'intérêt. Mais admettons que la banque de Montréal ne puisse pas les écouler à prime, et se contente du pair, le bénéfice *pour elle* de cette petite opération, se chiffre comme suit :

Commission 1 p. c.	\$50,000
Escompte sur le	
taux d'émission 1½ p. c. . .	62,500
<hr/>	
Soit	\$112,500

Ce qui est, sans contredit, un beau denier.

Nous espérons que le prochain renouvellement du personnel du conseil de ville permettra de faire des économies suffisantes pour payer l'augmentation d'intérêt que nous allons avoir à payer, et relever, par une administration sage, prudente et économe, notre crédit si délabré.

Nous avons vraiment besoin que cela change.

POUR FAIRE FORTUNE

Nous avons dans un certain nombre d'articles antérieurs exposé les règles que l'on doit suivre dans la poursuite de la fortune et donné les limites dans lesquels un honnête homme doit se tenir et qui sont définies par la loi divine, la loi humaine et la loi de l'honneur. Maintenant nous allons nous demander de quelle manière, dans quelle occupation, par quel moyen pouvons-nous faire fortune dans les affaires.

Toutes les affaires ont leur origine dans un besoin, et l'objet des affaires est de subvenir à ce besoin. Il faut donc commencer par rechercher un besoin général quelconque, auquel nous pourrions subvenir à des conditions aussi avantageuses que les autres ; c'est-à-dire, par nous choisir un genre d'affaires régulier et nous supposons que c'est fait. Tous les économistes s'accordent à dire que toutes les occupations utiles sont également productives et lucratives ; car lorsqu'il en est une

qui paraît donner plus que la moyenne générale de profits, des centaines se hâtent de s'y jeter et ont bientôt réduit les profits au niveau moyen. Le genre d'affaires ou l'oc-

cupation choisie est donc d'importance secondaire ; ce qui est important c'est que nous y soyons propre et que nous sachions en tirer parti. Un homme qui économise \$500 par année deviendra certainement riche s'il vit un âge raisonnable ; tandis que celui qui fait \$10,000 par année et en perd autant ou plus l'année suivante, court un grand risque de finir ses jours dans la misère. Un individu a, dit-on gagné \$60,000 à New-York en vendant des crayons dans les rues à deux sous la pièce et en plaçant bien ses économies ; tandis qu'il n'est pas rare de rencontrer des gens qui ont commencé leur carrière avec un capital de plus de \$60,000 et qui sont aujourd'hui obligés pour vivre de vendre des crayons à deux sous.

Un homme qui veut faire fortune, qui ne se contente pas d'essayer sa chance, doit d'abord s'assurer de la sécurité de ses affaires. Il est évident que les occupations dont les produits sont les plus utiles sont les plus sûres et que ces produits rapportent, à la longue, le meilleur profit. Un besoin réel de l'existence leur crée une demande constante et soutenue et cette demande s'accroît dans la même proportion que s'accroît la production. Il est comparativement rare de voir devenir riches les gens qui ne s'emploient qu'à la satisfaction du goût du luxe, des fantaisies, du superflu ; car ils sont sujets à de fortes pertes par les changements si fréquents de la mode et par une foule d'autres circonstances. J. Bte. Say dit avec raison que les marchands les plus populaires figurent souvent parmi la liste des faillis.

Après les occupations qui produisent ou vendent des objets indispensables, on peut classer celles qui produisent ou vendent des objets d'un usage général, sur lesquels on peut faire un profit considérable quoique le coût au public soit léger.

Il doit ensuite s'assurer de la sécurité de ses placements et enfin, il doit étudier et apprendre les vrais principes des affaires.

On divise généralement les diverses occupations comprises en anglais sous le nom très élastique de " *business* " en plusieurs grandes catégories ; le commerce, l'industrie, la banque et, catégorie de création assez récente, les assurances.

Le commerce consiste à acheter et à vendre ; un commerçant achète et vend, il achète pour vendre et vend pour acheter de nouveau. C'est l'intermédiaire obligé entre le producteur et le consommateur.

L'industrie prend une matière première et la transforme en un produit utile ; que ce produit soit directement utile au consommateur ou à une autre industrie, cela ne change rien à la chose ; de même que la matière première peut être brute ou bien déjà partiellement manufacturée.

Ces deux grandes catégories forment un système complet par elles-mêmes ; la banque n'est qu'un accessoire très utile et même indispensable aujourd'hui et non une nécessité absolue. La banque c'est le crédit. Sans le crédit, les affaires sont