

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

Bureau: No. 32, rue Saint-Gabriel, Montréal.

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00

Canada et États-Unis.....1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

La Société de publication commerciale,

J. MONIER, Gérant.

MONTREAL, 6 JUILLET 1888.

LES DÉPÔTS DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL.

On nous dit que le gouvernement fédéral est assez embarrassé pour placer d'une manière convenable et en même temps profitable une partie des fonds provenant de son dernier emprunt. Les capitaux disponibles sont tellement abondants dans les caisses des grandes institutions de crédit, qu'elles ne se soucient pas d'en prendre d'autres même à un taux d'intérêt très bas. Nous avons raconté à nos lecteurs la semaine dernière comment quatre de nos principales banques avaient consenti à se charger de \$5,000,000 à 14 pour cent. Il y a donc encore un certain nombre de millions qui ne sont pas placés.

La surabondance de capitaux, il faut bien le remarquer, n'existe en ce moment que dans les grands centres vers lesquels les fonds convergent continuellement. Dans nos campagnes, c'est le contraire qui a lieu, et cela s'explique naturellement, les fonds ne pouvant être à la fois dans les caisses des banques et dans la circulation. Il y a dans les campagnes une véritable pénurie. Nos cultivateurs ayant eu très peu de grains à vendre, n'ont pu toucher que peu d'argent. Les marchands de la campagne n'ont pu se faire payer ni en produit ni en numéraire; la plupart d'entre eux ont été obligés d'engager tout leur capital et même d'avoir recours aux renouvellements.

Or, dans Québec surtout, les affaires de banques de la campagne ne se font ni avec la banque de Montréal, ni avec la banque des Marchands, la banque du Commerce, ou la banque "British North America." Depuis que nos banques canadiennes ont établi des succursales dans les principaux centres ruraux, ce sont ces succursales qui escomptent les billets des marchands de la campagne. Elles y emploient leur circulation et les dépôts qu'elles y récoltent. On a vu par les rapports des banques Jacques-Cartier et Ville-Marie, que ces banques, ont augmenté leur circulation autant que la prudence. a pu le permettre, et d'un autre côté, les dépôts ont diminué, par suite de la rareté des fonds. Les succursales de ces banques sont donc en ce moment mises à contribution jusque dans leur dernière ressource pour faire face aux besoins de leur clientèle.

Eh bien, nous nous demandons pourquoi le gouvernement fédéral n'aiderait pas un peu au commerce de la campagne en faisant quelques dépôts à nos banques canadiennes. La banque du Peuple, la banque Jacques-Cartier, la banque Ville-Marie et la banque Nationale dont les succursales respectives

couvrent toute la province et une partie d'Ontario, pourraient, nous en sommes persuadés, prendre ensemble un million de piastres, sur lequel elles paieraient volontiers de 2 à 3 p.c. et offriraient tout autant de garantie avec avec un plus fort aux d'intérêt que les banques à qui le gouvernement s'est adressé jusqu'ici et qui n'opèrent que dans les grands centres.

Il y aurait donc double intérêt pour le pays à ce que le gouvernement fédéral fit un dépôt, disons de cent cinquante à deux cents mille piastres dans chacune de ces banques; l'intérêt du trésor, qui y trouverait un placement pour ses fonds sans emploi, et l'intérêt du commerce de nos campagnes qui a besoin en attendant la prochaine récolte, de la plus large mesure de crédit qu'il puisse trouver dans nos banques.

Quant à la garantie, ces cinq banques ont un capital réuni de \$4,110,000; une réserve collective de \$760,000 et jusqu'ici les banques canadiennes n'ont jamais rien fait perdre à leurs déposants.

LE CRÉDIT.

Le commerce qui a le plus souffert du déficit dans la dernière récolte et de la stagnation des affaires qui s'en est suivie, c'est certainement le commerce des draps et nouveautés. Pourquoi? La raison en a été indiquée depuis un mois par nombre de voix plus autorisées que la nôtre les voix des présidents et caissiers de banques, à Montréal, à Toronto à Québec et ailleurs. C'est que ce commerce donne de trop longs crédits.

Le crédit est nécessaire aujourd'hui plus que jamais, car plus le monde va, plus il tend à simplifier les transactions commerciales et à les ramener autant que possible à leur condition primitive de troc, marchandise contre marchandise, au lieu de marchandise contre numéraire. La valeur des transactions a augmenté dans une proportion beaucoup plus considérable que le numéraire et les monnaies d'or et d'argent ne servent plus guère qu'aux petites opérations du détail, où elles représentent, dans le mouvement économique, la valeur du travail manuel. Mais pour que le crédit reste ce qu'il doit être, un aide pour le commerce, il ne faut pas que l'on en abuse. Il doit représenter toujours une valeur existant réellement entre les mains de celui qui en a le bénéfice; valeur en marchandises ou en créances provenant de la vente de marchandises. Du moment que le crédit ne repose pas sur cette base, il devient un abus, il met le trouble dans les transactions, il dérange le système, il entraîne à la ruine.

Appliquons ce principe aux opérations du commerce des draps et nouveautés telles qu'on les pratique aujourd'hui. Les termes d'usage de la vente des marchandises sont quatre ou six mois de crédit. Ce crédit serait assez légitime, quoique déjà trop long, si les factures étaient datées du jour de la vente; comme les marchandises achetées actuellement dans les maisons le gros par le détail ne seront dans la consommation que dans quelques mois, le détaillant aura entre ses mains pendant quatre ou six mois sinon tout, au

moins la plus grande partie des marchandises achetées à crédit et qui sont la garantie du créancier. Malheureusement, on va beaucoup plus loin; on vend à 4 ou 6 mois de la date de la facture et la facture est datée du premier Octobre ou du premier Novembre. C'est-à-dire que lorsque l'échéance arrivera, le détaillant aura eu le temps de vendre les marchandises, d'en encaisser la valeur; et pendant la plus grande partie de ces 4 ou 6 mois, le marchand de gros n'aura eu de garantie pour ses avances que le numéraire en la possession du détaillant.

Ce système permet à un marchand détaillant de faire beaucoup d'affaires sans engager aucun capital; il lui donne un avantage considérable sur celui qu'a mis son capital dans le commerce qui cherche à faire produire à ce capital un intérêt raisonnable; il met le commerce de gros à la merci de l'imprudence, de l'inexpérience ou de la malhonnêteté du détaillant qui, n'ayant rien risqué, et naturellement moins prudent dans ses ventes à crédit, plus disposé à sacrifier ses marchandises à un bénéfice nominal. Le détaillant qui a tout acheté à crédit, à longue échéance s'efforce de vendre à n'importe quel prix, lorsque l'échéance approche, pour être en mesure d'y faire face au moins une fois ou deux; il dévalorise par là le commerce de sa localité, il empêche son voisin, qui a payé ses marchandises, de réaliser le profit légitime sur lequel il avait le droit de compter, et, le plus souvent, au bout de quelques saisons, les marchands de gros sont obligés d'accepter une composition.

A un autre point de vue, et sans tenir compte des perturbations que ce système pernicieux produit lorsqu'il se rencontre des marchands imprudents, inexpérimentés, ou deshonnêtes; en supposant que le détaillant mette dans ses opérations le même soin que s'il administrait son propre capital, des longs crédits ont encore leurs dangers. Ils induisent les marchands à faire leurs achats trop tôt, avant de pouvoir se rendre compte des quantités que leur clientèle pourra absorber, étant donné ses moyens: avant de savoir quelles seront les marchandises préférées, et avant d'avoir pu constater ce qui leur restera de vieux stock de la saison précédente.

Le marchand détaillant s'il ne sait résister à la tentation, court donc le risque d'avoir en magasin, au commencement de la saison, plus de marchandises qu'il n'en peut écouler; il lui arrive aussi d'avoir sur ses rayons des marchandises négligées par la mode, qu'il lui faudra sacrifier; et tout cela parce qu'on lui a vendu à trop long terme.

Le meilleur moyen de couper court à ces difficultés, ce serait de revenir aux anciens errements, de ne plus dater les factures que du mois où la vente est faite. Malheureusement, il faudrait une entente sur ce point entre toutes les maisons de gros, c'est là le plus difficile. On était presque arrivé à cette entente, il y a quelques années, mais le refus d'une des principales maisons d'importation a empêché d'obtenir un résultat complet.

Nous comprenions bien que la faute n'est pas toute au détaillant,

ces longs crédits lui sont offerts par les maisons de gros, la concurrence entre les maisons d'importation est si vive, que, une fois un terme établi par l'une d'elles, les autres sont obligées de suivre. Les importations et la production de l'industrie domestique ont dépassé les limites de la consommation; c'est ce qui conduit les maisons de gros à offrir ces longs crédits, pour se débarrasser de leur stock. Quant à celles qui font leurs affaires avec leur propre capital, il est difficile de leur empêcher de le risquer aussi dans des opérations aléatoires. Mais pour celles qui sont obligées d'escompter le papier de leur clientèle, les banques pourraient y mettre le holà. M. E. J. Barbeau fait ainsi remonter aux banques la responsabilité première de cet abus du crédit, dans le discours prononcé par lui à l'assemblée des actionnaires de la banque des Marchands:

On a parlé, dit-il de l'état peu satisfaisant du commerce des marchandises sèches. Nous possédons tous l'expérience et nous savons comment les affaires se font; toutefois nous avons des contrastes pour nous édifier. J'ai idée que le commerce des épiceries n'est pas conduit de la même façon que celui des marchandises sèches. Le commerce des épiceries est fait presque entièrement au comptant, et je connais certaine maison qui a fait près de \$1,500,000 d'affaires au comptant ou à quinze jours de terme, et qui n'a perdu sur le tout que \$5,000 environ. Il existe une certaine solidarité entre le détaillant, le fournisseur de gros et la banque, mais enfin de compte où culmine la responsabilité? Je dis que c'est dans la banque, et j'applique mon observation à toutes les banques en général. Pourquoi les banques escomptent-elles du papier à six mois ou à neuf mois, lorsqu'elles savent que ce papier a été donné depuis trois mois? Elles pourraient peut-être perdre des clients, mais elles trouveront qu'à la longue, ce sont des affaires les plus sûres qui paient le mieux. Je prétends que les banques doivent apporter des réformes à cette état de choses.

C'est par suite de l'avance faite de ces sommes énormes, que les achats et les importations excessifs sont provoqués et dont l'effet est de rendre la situation indécise et fébrile dans le commerce. Il arrive parfois qu'un marchand accroisse son chiffre d'affaire dans le temps où il sent qu'il marche à reculons. Je crois donc qu'il est de l'intérêt de la banque de réduire le crédit dans les affaires. Cette réforme ne peut venir que la part des banques.

Que la réforme puisse être plus facile, venant de la part des banques, il n'y a pas à en douter; et nous partageons complètement l'avis de M. Barbeau; cependant il nous semble assez difficile qu'on puisse y arriver sans la bonne volonté des maisons de gros. La banque n'est pas toujours en mesure de savoir si le papier qu'on lui offre représente des transactions vieilles de trois ou six mois; elle ne peut guère exercer son influence qu'en limitant à un chiffre plus restreint la ligne du crédit de son client. C'est surtout aux maisons de gros qu'il appartient d'agir et nous les prions d'y réfléchir très sérieusement.

LE BILL DES BEURRERIES ET FROMAGERIES.

Nous avons pu constater par les correspondances reçues ces jours-ci au sujet du bill concernant les beurrieres et fromageries, que l'opinion générale, tout en reconnaissant l'utilité de cette loi en ce qu'elle permet l'organisation à peu de frais de compagnies à fonds social pour l'exploitation de l'industrie laitière, trouve excessives certaines