LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 99, 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.

2302,
Fédéral 708.

Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armées.

MONTRÉAL, 16 OCTOBRE 1891

FERRONNERIES

Une compagnie anglaise fabrique à Birmingham des chaînes en acier sans soudures. Les anneaux sont taillés à l'emporte-pièce dans une barre d'acier à 4 angles en croix, de la forme du fer en T dont la branche inférieure serait continuée de l'autre côté de la branche transversale de manière à former une croix (+). L'avantage de ces chaînes sans soudures n'a pas besoin d'être démontré.

La ville de Paris a adopté les tuyaux en acier pour ses conduites d'eau.

Hardware invite les marchands qui auraient acheté du blanc de plomb marqué "pur" qu'ils soupçonneraient de ne pas être pur, à envoyer des échantillons à la "White Lead Association" à Montréal. Cette association les fera analyser et poursuivra les fabricants, s'il y a lieu. Le confrère fait remarquer que la loi punit, dans ce cas de fausse marque, non seulement le manufacturier, mais le marchand.

Nos remarques sur les ventes au détail par les importateurs de ferronneries ont été bien accueillies du commerce, qui se plaint depuis longtemps de ces abus. Un mouvement devrait se faire parmi les marchands pour forcer les maisons de gros à s'en tenir au commerce de gros. Malheureusement, il y a tant de jalousies.

Finances publiques

Puisque notre gouvernement municipal pas plus que notre gouvernement provincial, ne peut mener à bien les travaux publics entrepris sans emprunter, il est d'actualité de discuter quel est le mode d'emprunt le plus avantageux. M. le Maire McShane propose que la ville émette des obligations à 4 p. c. pour \$2,000,000 et qu'elle les offre à la souscription au Canada.

Malgré la haute classe de garantie offerte par la ville de Montréal

il serait imprudent de compter sur la souscription de \$2,000,000 de valeurs portant 4 p. c. à moins que le taux d'émission fut très bas. Dans ces conditions il n'y aurait aucun avantage à placer les obligations de la ville ici.

A un autre point de vue, il est encore préférable de placer l'emprunt à l'étranger, car ce sera autant de capitaux étrangers que nous importerons au Canada et que nous ferons profiter ici; tandis que si l'emprunt était souscrit à Montréal ce serait une somme de \$2,000,000 distraite du montant qui est actuellement à la disposition du commerce. Nous l'avons déjà dit ailleurs, le seul moyen raisonnable et exempt de cet inconvénient que l'on ait de faire souscrire sur notre marché des emprunts civiques ou provinciaux, ce serait de s'adresser, non pas aux capitalistes, mais à l'épargne. L'épargne considérerait certainement ce placement comme égal, en fait de sécurité, au placement à la banque d'Épargne, et comme l'intérêt serait plus élevé, elle le préférerait à ce dernier. Il n'y aurait qu'à l'y habituer. Cela prendrait nécessairement quelque temps, mais on arriverait certainement, avec une publicité bien faite, à rendre l'achat de bons du trésor civique aussi populaire parmi les ouvriers et les employés que l'étaient autrefois les sociétés de construction.

Le seul inconvénient de ce mode d'emprunt c'est qu'il ne se prête pas à une prompté émission. Aussi nous ne croyons pas qu'il soit praticable pour l'emprunt dont il est question en ce moment.

Mais rien n'empêcherait la ville, après s'être fait autoriser à cet effet s'il en est besoin, d'ouvrir à l'Hotel de ville un bureau de souscription permanente où tout le monde pourrait à son loisir aller acheter des bons portant 4 p. c. d'intérêt. Naturellement, ces bons devraient être au porteur, afin de pouvoir se négocier sans formalités, et être émis pour de petits montants, disons à partir de \$25.00— On pourrait sans inconvénient les faire perpétuels, en se réservant la faculté accordée par le droit français de les racheter à volonté, ou bien stipuler qu'ils seraient remboursables en trente ans ou plus ou enfin les rembourser par tirages avec des lots comme les obligations si populaires de la ville de Paris.

Nous soumettons ces idées à M. l'échevin Rolland président et à ses collègues du comité des Finances, car nous sommes persuadés qu'il y a quelque chose à faire dans cette direction. En France, l'épargne peut assez facilement aborder ce genre de placement, en achetant des rentes sur l'état, qui se vendent par coupures de 100 francs, tandis qu'ici on ne trouve qu'une ou deux classes d'actions de moins de \$100 et ces actions n'offrent pas la garantie absolue qu'exige le placement des petites épargnes.

Pour en revenir à l'emprunt de \$2,000,000, la ville devra prendre soin de ne pas s'exposer à retomber entre les mains des courtiers qui l'ont écorchée l'année dernière et qui, d'après les documents publiés,

paraissent avoir le droit de réclamer le placement de l'emprunt à faire cette année.

L'Association pour les associés

"Il est temps, dit un confrère, que les Associations s'occupent de leurs propres intérêts, par distinction des intérêts du commerce en général. Aussi longtemps qu'elles se contenteront de gagner des avantages aussi bien pour ceux qui se tiennent en dehors que pour les membres, aussi longtemps elles paieront une prime à ceux qui restent à l'écart. Les commerçants qui ne font pas partie de l'Association se disent qu'ils n'ont pas besoin d'en faire partie, puisque tout ce que gagne l'Association leur profite aussi bien qu'aux membres. Cela retarde la réalisation des idées de l'Association et, naturellement, ne lui permet pas de gagner tout ce qu'elle pourrait gagner. Les Associations, pour prospérer, doivent devenir plus égoïstes."

Le confrère a raison. A quoi bon payer \$2.00 par année pour faire partie de l'Association des Épiciers, puisque l'on jouira en restant en dehors de l'Association, de tous les avantages qu'elle pourra obtenir? Voilà un raisonnement que se sont fait des centaines d'épiciers, l'automne dernier et ce printemps, lorsque l'Association a fait le mouvement dont chacun se rappelle. Combien d'épiciers sont venus aux assemblées énormes que rassemblaient les circulaires de l'Association, ont entendu le président leur demander de se joindre à l'Association, sont restés jusqu'à la fin pour savoir à quoi s'en tenir et ont fini par s'en aller sans donner leurs noms en se disant: "A quoi cela peut-il me servir?"

On a discuté à ces assemblées deux questions surtout: la question des combines et la question des licences. Si l'Association réussissait à détruire le combine du gros, à qui cela profiterait-il? A une cinquantaine d'épiciers, peut-être, qui pourraient acheter leur sucre à 1/8c. meilleur marché, leur whiskey à \$7.00 par tonne meilleur marché, en prenant 25 à 50 quarts de sucre ou un char de whiskey à la fois. Y a-t-il plus de 50 épiciers sur mille qu'ils sont à Montréal, qui ait vraiment un intérêt actuel à la destruction du combine sur les sucres? N'en est-il pas de même du combine sur les empois, sur les lards, la graisse, les allumettes, etc?

Au contraire, l'épicier qui ne peut acheter que quinze quarts de sucre, n'est-il pas, en quelque sorte, protégé par le gros, puisque ses plus riches concurrents ne peuvent pas l'obtenir à meilleur marché que lui?

Quelle soit donc l'importance d'obtenir la disparition du combine pour le petit nombre des épiciers, la masse, non seulement n'y gagnerait rien, mais encore s'exposerait à voir augmenter la concurrence des gros magasins contre les petits.

C'était par conséquent mauvaise tactique d'insister autant sur les mesures à prendre contre les combines devant des assemblées com-

posées en majorité d'épiciers de moyennes ressources, venus là surtout pour chercher un moyen de supporter sans perte l'augmentation du prix des licences.

Le moyen que l'on a cherché à employer, c'est-à-dire, une entente pour hausser le prix des boissons, était excellent et n'a rencontré que des partisans parmi la masse des épiciers. Seuls, quelques gros négociants, ceux-là même qui travaillent avec le plus d'acharnement à la destruction du combine, se sont opposés, avec assez de logique, à ce qu'on fit de la hausse du prix des boissons, une question d'obligation. La plupart des autres membres ont admis le principe de l'obligation, mais ils ont reculé devant la seule sanction qui pouvait être appliquée, c'est-à-dire, l'entente avec le gros pour boycotter les récalcitrants.

Dès lors, si la hausse des liqueurs était obligatoire pour les membres, tandis qu'on ne ferait rien pour empêcher les non-membres de vendre à n'importe quel prix, non-seulement, il n'y avait aucun intérêt à devenir membre de l'Association, mais cela constituait même un désavantage, si l'on devait s'en tenir aux obligations que ce titre imposait.

Que, malgré ces difficultés, le nombre des membres de l'Association se soit triplé et même quadruplé pendant l'année, on doit l'attribuer, croyons-nous, plus aux efforts de certains membres, qu'à ceux des principaux officiers, embarrassés dans la difficulté de faire un combine sur les boissons tout en combattant le combine du gros sur les sucres.

La nationalité des nouveaux membres, indique d'ailleurs, qu'elle a été l'influence la plus active. Il y a un an, l'Association comptait une centaine de membres dont une moitié payait ses redevances; on y comptait environ 50 canadiens-français contre autant de membres de langue anglaise. Aujourd'hui, les membres de langue anglaise sont 75 et les membres canadiens-français 150; c'est-à-dire que les membres de langue anglaise ont augmenté de 33 p. c. et les membres de langue française de 300 pour cent.

Nous avons donc le droit d'attribuer le mérite de l'augmentation du nombre des membres aux officiers canadiens-français: à M. Demers, le président actuel; à MM. Vallières, Désormiers, Ricard, etc.

Serait-ce trop présumer que d'en réclamer une partie pour le secrétaire de l'Association et pour son journal, le PRIX COURANT qui n'ont, ni l'un ni l'autre, rien épargné pour augmenter le nombre des membres?

Eh bien, les dernières élections ont mis à la tête de l'Association, M. S. Demers, un de ceux qui ont le plus travaillé et qui ont le mieux réussi; le bureau de direction se compose en majorité d'épiciers canadiens-français. C'est donc le temps, c'est l'occasion favorable de continuer et de mener à bien cette fois, l'œuvre commencée ce printemps, et de faire entrer tous les épiciers dans l'Association.