

soude, plâtre brut, articles de Paris, pendules et bijouteries, verrerie, porcelaine, articles religieux, parfumerie, colle forte, cigare, conserve, condense et produits tinctoriaux, pipes, conserves, broserie, cuirs, librairie, mercerie, ferronnerie, buses, fonte, gants, pianos, et mécanique de pianos, chaussures, lingerie, moutarde, produits céramiques, encres, plâtre moulé, confection, vitraux, tulle, écrins, chromos, etc.

C'est une variété d'articles qui prouve les progrès que l'avenir nous permettra d'amener. Chacun peut décupler d'importance et déjà la quantité de marchandises transportées par nos vapeurs montre une progression croissante et très importante à chaque voyage.

Parmi les articles ayant le plus d'avenir nous citerons les produits chimiques et la verrerie.

Nous comptons aussi développer le trafic de transit des marchandises partant de France et passant à Montréal pour le centre de l'Amérique et plus spécialement Chicago.

Pour cette destination plus de 2.000 chevaux, étalons de grand prix, ont quitté la France et sont allés à New-York, cette année.

Nous espérons enlever dans l'avenir une partie de ce trafic aux États-Unis. Comme exportation, les résultats obtenus comme quantité ont été très satisfaisants pour une première année. Nous avons vu le marché du Havre qui ignorait les bois du Canada s'y intéresser vivement et nous avons transporté plus de 1.200 standards de madiers au Havre.

Nous avons voulu pour faciliter ce trafic réduire autant que possible les frets et nous espérons que nos lourds sacrifices seront récompensés plus tard.

Nous tenons à dire que les échantillons de bois envoyés par votre Chambre de Commerce du district de Montréal à l'exposition du Havre ont certainement contribué à la création de ce nouveau marché et nous sommes heureux de l'en remercier.

Cette année a été mauvaise pour l'importation des grains en France. Nous n'en avons transporté que 1.200 tonnes. Mais nous comptons que cette année est tout à fait une exception et que le commerce de grains reprendra dans l'avenir son importance habituelle.

Montréal peut certainement, quand le moment sera venu, enlever à New-York une grande partie de ses exportations de blé.

Nous y avons réussi pour les homards en boîtes qui tous passaient par New-York et dont nous avons enlevé près de 1000 tonneaux.

Nous avons l'espoir de voir le marché français s'ouvrir aux animaux vivants du Canada. Nous sommes en pourparlers pour un essai important.

Nous avons aussi transporté de la potasse, des pois, des machines agricoles, des fourrures. Ce sont autant d'éléments de succès pour l'avenir. Mais il est d'autres articles sur lesquels nous comptons et qui nous ont fait totalement défaut: Les phosphates et les lards.

Les phosphates se trouvent concurrencés par de riches gisements récemment découverts en France.

Quant aux lards nous regrettons qu'aucune maison ne se soit décidée à en envoyer.

Les lards (quartiers de porc salé) venant des États-Unis, inconnus il y a moins de 10 ans, en France, y avait pris une importance telle que cet article avait absorbé le tiers des affaires du Havre. Il avait dépassé l'importation du café.

Depuis deux ans l'importance des lards des États-Unis est absolument prohibée en France, à cause de la présence de la trichine qui a été découverte dans certains quartiers de viande. Il s'est donc produit en France, un vide énorme qu'aucun pays n'a pu combler. Pourquoi la Canada qui est aussi bien situé que possible pour cela et qui vend chaque année des milliers de porcs à Chicago, ne pourrait-il pas s'en emparer. Ses produits ne sont pas prohibés. Il ne manque que l'initiative.

Nous tenons, en terminant, à vous remercier des bons souhaits que vous formez pour notre entreprise. Vous pouvez compter que l'énergie ne manquera pas, et si cette première année a été dure à passer nous avons la satisfaction de penser que nos efforts n'ont pas été inutiles. Quelle que modesté que soit notre manière de travailler, nous avons accompli une partie de notre tâche en donnant un essor nouveau aux relations des deux pays.

Nous vous prions d'agréer,

Monsieur le vice-président

Nos salutations empressées.

BOSSIÈRES FRÈRES ET CIE.

LES SYNDICATS

On appelle en France *Syndicat* l'association de plusieurs personnes ou maisons dans le but de contrôler les prix de certaines valeurs de bourse ou de certaines marchandises, ou encore dans le but de lancer certaines spéculations. C'est ce que l'on désigne ici par l'américanisme "Combine." À la suite des bas prix qui ont affecté les bénéfices des manufacturiers et des marchands dans un certain nombre de lignes, par suite d'une trop vive concurrence, il s'est formé chez nous depuis deux ou trois ans, des syndicats ou "combines" de maisons ou de compagnies industrielles. Ces associations ont naturellement eu en vue de relever les prix et, naturellement aussi, elles ont soulevé des protestations de la part des détaillants et des consommateurs.

L'association des filatures de coton, cependant, est passée presque inaperçue du public en général; il faut dire qu'elle était devenue un remède absolument nécessaire à un mal qui eût été fatal pour cette industrie. Enquadrées par la protection, les filatures s'étaient établies en nombre considérable; leur production avait dépassé les besoins de la consommation; on avait vendu au prix coûtant, plutôt que de garder du stock invendu, et on avait bien vite encombré le marché qui ne pouvait déjà plus rien absorber, pendant que les filatures produisaient toujours. La suspension de paiements de la maison de D. Morris & Cie qui plaçait les cotonnades de quatre ou cinq filatures et leur faisait des avances sur consignations, a révélé l'intensité de la crise. Delà est né le syndicat des filatures, qui d'abord restreint la production, puis a varié les genres de fabrication et finalement, lorsque le marché a été rétabli, a commencé à réglementer les prix. Le public n'a pas eu jusqu'ici à se plaindre de l'action de ce syndicat qui a certainement sauvé la vie d'une industrie très importante et qui n'a pas abusé de ses pouvoirs en haussant les prix d'une manière exorbitante. Les prix actuels des cotonnades sont encore assez bas,

comparativement, malgré l'action du syndicat.

Dernièrement, les épiciers en gros ont adopté le même système de syndicat pour le sucre granulé. Cet article avait été depuis longtemps à très bas prix et la concurrence était telle que les maisons de gros le vendaient, disent-elles, absolument au prix coûtant; de sorte que, comme nous le faisons remarquer un des membres du syndicat, ces maisons faisant presque le tiers du chiffre de leurs affaires en sucres, employaient sans aucune rémunération le tiers de leur capital roulant.

Le résultat de leur association a été de leur permettre de faire un bénéfice apparent de 27 1/2 c. par quart. Assurément ce n'est pas exorbitant. Voici d'ailleurs les chiffres fournis par l'association elle-même:

Prix du sucre granulé pris à la raffinerie, pour les épiciers de gros,	
par 100 lbs.....	\$ 6.75
Escompte pour comptant à 14 jours.....	17

Transport de la raffinerie au magasin.....	5.58
	02

Prix coûtant au magasin.....	6.00
Transport au magasin du détaillant.....	02

Coût réel à l'épiciers en gros.....	6.02
-------------------------------------	------

Prix à l'épiciers détaillant en lots de 15 barils, par 100 lbs.....	7.00
Escompte pour comptant à 15 jours 1 1/2 pour cent.....	10 1/2

Coût à l'épiciers détaillant.....	\$ 6.89 1/2
-----------------------------------	-------------

Ce qui laisse au marchand en gros un bénéfice de..... 27 1/2

De ce profit apparent de 27 1/2 c. par 100 lbs (environ 40%) il faut déduire l'assurance, le loyer et la perte de l'intérêt, etc.

On ajoute 1 c. pour les lots de moins de 15 barils. Les marchands d'Ontario paient 1 c. de plus que les prix ci-dessus, mais souvent les marchands de gros paient le transport.

A part les sucres granulés (car les autres qualités de sucre ne sont pas syndiquées) il y a des syndicats pour cinq ou six autres articles. Ainsi pour le pétrole: le syndicat formé pour cet article le vend 14c. le gallon, et il coûte aujourd'hui, prix d'achat de la raffinerie, 13 1/2c. soit 1c. de bénéfice par gallon.

Prenons les alcools; depuis trois ans environ les prix des spiritueux sont réglés par un syndicat. Or, d'après les membres de ce syndicat, le bénéfice qui leur revient sur un baril d'esprit de vin, coûtent \$110, est de \$4.00.

Il y a aussi les allumettes de la fabrique Eddy, sur lesquelles le syndicat réalise un bénéfice de 35c. par caisse coûtant \$3.00.

Ce système de syndicats est dangereux, c'est évident, puisqu'il met les détaillants et les consommateurs à la merci de quelques maisons de gros — une centaine environ entre le Manitoba et l'Atlantique; mais nous ne saurions nier, si les chiffres qu'on nous a donnés sont exacts, comme nous le croyons, que les syndicats ont agi jusqu'ici avec prudence et n'ont pas mérité les opprobres dont on les a couverts.

Quelque soit d'ailleurs le résultat pour le consommateur, le seul à peu près qui puisse se plaindre, il y aurait là un certain avantage pour le détaillant qui, au moins, est sûr que son voisin n'achète pas à meilleur marché que lui et ne peut,

par conséquent, couper ses prix sans vendre à perte ou tout au moins sans aucun profit.

Mais peut-être verrons-nous bientôt les détaillants se syndiquer eux-mêmes pour empêcher la vente à perte ou sans profit, de sorte qu'il ne restera plus en dehors de ces associations qu'un élément, mais le plus important, le consommateur, qui paiera seul les violons.

Les marchands de charbon sont également syndiqués; ceux-là ont peut-être moins que les autres droit de recourir à une protection de ce genre; leur commerce offre des profits considérables par la hausse naturelle des prix à l'hiver, lorsque la navigation est close; et leurs affaires sont presque toutes au comptant ou à quelque chose d'équivalent. Nous voulons bien croire que le charbon aux mines est plus cher que l'année dernière; que ce sont les compagnies minières qui profitent de l'abolition du droit de 50c. par tonne, etc.; mais la hausse sur les charbons durs a été trop rapide et trop précipitée pour que les consommateurs l'aient subie sans murmurer.

Nous ne parlerons pas du fameux syndicat des entrepreneurs pour les travaux d'égout du quartier Saint-Jean-Baptiste. Là on a complètement dépassé le but; la preuve c'est que ce syndicat n'a pu résister aux manifestations de l'opinion publique.

En résumé, les syndicats sont toujours à craindre, et si quelques-uns, restant dans les bornes de la prudence et de l'équité, se sont contentés de se tenir sur la défensive et peuvent être excusés par les circonstances; d'autres ont voulu se servir de leur force pour plumer les consommateurs, et ont réussi à soulever l'opinion publique contre tout ce qui ressemble de près ou de loin à un "combine." En un mot, un syndicat défensif peut rendre des services au commerce; mais dès qu'il se fait agresseur, il souleve toute l'opinion contre lui et il finit toujours par se désintégrer et tomber.

BON PLACEMENT

Los Angeles est loin d'être un pays inconnu pour les Canadiens, qui, avec leur mépris des distances, en ont fait en quelque sorte leur ville d'eau d'hiver. Or voici ce qu'en dit le vice consul de la Grande Bretagne, M. Mortimer, dans son rapport officiel de 1887.

"Une compagnie de prêts ferait de bonnes affaires, à Los Angeles, le taux de l'intérêt sur première hypothèque, étant de 10 p. c. Un taux plus élevé est obtenu afin de couvrir les taxes et les prêts rapportent net 10 p. c."

La concurrence allemande se fait de plus en plus sentir dans l'Amérique du Sud.

Le consul d'Angleterre à Guayaquil écrit "que l'entrepreneur anglais du chemin de fer de Quito a été obligé d'acheter ses rails en Allemagne, parce qu'il ne les payait que 4 liv. 18 sh. la tonne, tandis qu'en Angleterre ils lui revenaient à 5 liv. Les frets sont aussi moindres: la tonne, d'Allemagne, coûte 23 sh.; et d'Angleterre, elle coûte 24 sh. 6 d."