

LE CAS DU DÉTAILLANT.

Donnons donc à chacun ce qui lui est dû. Depuis que le public a commencé à sentir le poids de la cherté de l'existence, il n'a cessé d'en attribuer la faute à l'intermédiaire, au distributeur, c'est-à-dire au détaillant. Et lorsque celui-ci a protesté qu'il ne gagnait pas plus, quelquefois moins qu'anciennement, au temps où les prix étaient moins élevés, on ne l'a pas cru. S'il faut s'en rapporter aux statistiques du ministère de l'agriculture, on devra admettre que le détaillant a été franc dans ses affirmations au sujet de la farine, du boeuf, du lard et du mouton, et que le public était dans l'erreur.

"Quelle que soit la marge entre le prix de production et celui de la consommation," dit le "Crop Reporter," publié par le ministère de l'agriculture, "elle a augmenté de très peu au cours des vingt dernières années de hausse." En comparant la dernière décade à la précédente, on trouve que le prix du blé a augmenté de 32 pour cent, et le prix du gros de 29 pour cent, tandis que celui du détail n'a augmenté que de 28 pour cent. Durant la dernière décade, le prix du lard a augmenté de 33 pour cent, mais le prix en détail du jambon fumé n'a haussé que de 32 pour cent. Le bacon fumé et les côtelettes ont augmenté de 55 et 41 pour cent respectivement; mais c'est parce que la demande n'a cessé d'augmenter pour ces deux parties de choix du porc. Les chiffres pour le lard sont: en gros, 31 pour cent; en détail, 30 pour cent.

Pour le bouvillon et le mouton, les cours sont à peu près les mêmes. Quant aux patates, les prix en détail accusent une augmentation de 3 pour cent seulement sur ceux en gros.

Ces prix ne donnent pas la solution du problème, mais ils servent à montrer le détaillant sous son vrai jour, en autant que ces articles de première nécessité sont concernés.

Il est encore vrai qu'il y a trop d'intermédiaires. Une diminution du nombre des détaillants permettrait au plus petit nombre de faire un commerce plus profitable sur une marge de profit moins étendue.

La plupart de ceux qui s'étaient donné pour mission de découvrir les causes du renchérissement, en ont attribué la faute aux détaillants. Ceux-ci ont été victimes des pires attaques. Pressé par le besoin de gagner sa vie; forcé par la concurrence à laquelle il ne pouvait faire face qu'en vendant au prix coûtant; forcé aussi par les prix élevés du gros, à tondre sur son propre prix de vente et sur son profit pour éviter la discussion avec ses clients, le détaillant n'en a pas moins été dénoncé par des milliers de publications, et traité de pourceau dont l'avidité était la seule cause du renchérissement. L'outrage dépasse les bornes.

LE PRIX DE LA VIANDE.

On en prédit une hausse prochaine.

A la suite de la demande sans cesse grandissante des viandes canadiennes, de la part des Etats-Unis, nous avons déjà pu constater une augmentation considérable des prix de ces articles. Il paraît que la hausse n'a pas encore atteint son maximum, et on nous annonce une autre course à brève échéance. D'après certains commerçants en gros de Montréal, nous serions appelés à payer 35 et même 40 cents par livre avant la fin de l'hiver.

L'augmentation des prix serait due à l'abolition de l'impôt qui frappait le bétail entrant aux Etats-Unis, et le résultat de tout cela, c'est que les acheteurs américains ont envahi notre marché et nous dépouillent de tout ce que nous produisons. On nous dit que des quantités énormes de bes-

taux sont expédiées dans l'Ontario, pour, de là, passer la frontière. C'est de cette manière qu'on s'empare de la plus grande partie de l'approvisionnement destiné à Montréal et aux districts environnants.

Ainsi, presque tout ce qui vient sur les marchés de Montréal est acheté par des commerçants de l'ouest qui font cause commune avec les Américains.

Nous souffrons ainsi de la rareté qui est la cause unique de la hausse des prix.

Mercredi dernier, les prix du gros ont été haussés de 2 cents et 2½ cents la livre, et on prédit qu'avant peu les prix en détail monteront de 3 à 5 cents. A Toronto, les prix varient de 25 à 30 cents, tandis qu'aux Etats-Unis les commerçants obtiennent de 35 à 40 cents, et on prévoit que Montréal sera appelé à payer des prix identiques avant la fin de l'hiver.

Un commerçant en gros de Montréal, faisant de très grandes affaires, déclare que la situation se fait de plus en plus sérieuse. Il dit qu'il a consulté bon nombre de ses confrères et que tous sont d'avis que le seul remède effectif n'est applicable que par le gouvernement du Canada et sous la forme d'un impôt sur tout le bétail exporté d'ici aux Etats-Unis. De Montréal seulement, on envoie depuis 3,000 jusqu'à 4,000 têtes de bétail par semaine, et la demande va toujours en augmentant. Quoiqu'il répugne aux bouchers locaux de hausser les prix d'un article d'une aussi grande nécessité qu'est la viande, ils ne voient pas d'autres moyens de supprimer la difficulté tant qu'on paiera aussi cher aux Etats-Unis et qu'on n'imposera pas de droits pour compenser la différence.

La meilleure solution, cependant, serait encore d'amener les fermiers à faire de l'élevage au lieu de vendre les animaux reproducteurs; mais, pour le moment, nous n'avons pas le choix, et l'imposition d'un droit seule peut sauver la situation.

COMPAGNIES INCORPOREES.

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de la province de Québec, incorporant:

La "Professional Service Association", pour posséder sous tous rapports, en ce qui concerne le prêt et le placement de ses capitaux, ses affaires, les mêmes pouvoirs et privilèges qu'un particulier peut avoir.

Pouvoir recevoir des argents ou toutes sommes de deniers de personnes ou corporations qui désirent les prêter sur hypothèque et effectuer de tels prêts et placements.

Capital-actions, \$125,000, à Montréal.

La "Napierville Lumber Manufacturing Company, Limited," pour manufacturer et acheter des portes et châssis, manufacturer le bois sous toutes ses formes; acheter des limites à bois, faire le commerce général d'immeubles, soit en qualité de principaux ou agents et agir en qualité de courtiers et agents de recouvrements en disposant d'immeubles. Capital-actions, \$49,000, à Napierville.

Le "Crédit National, Limitée," pour acquérir, posséder, détenir, louer, vendre des terres, lots à bâtir, propriétés et bâtisses de toute nature et sorte quelconques et en disposer. Capital-actions, \$15,000, à St-Hyacinthe.

"The Thurso Manufacturing, Limited," pour manufacturer chaises, meubles de toutes sortes, vendre, trafiquer et faire le commerce de bois, portes, châssis et de tous autres produits en bois, et d'en faire le commerce de gros et de détail. Capital-actions, \$49,000, à Thurso.

"The Florenceville Land Company," pour acquérir, posséder, détenir, faire le commerce, échanger, hypothéquer, transporter des propriétés. Capital-actions, \$25,000, à Montréal.

"La Compagnie Ouvrière de Garanties et Placements,