

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

Bureau: No. 82, rue Saint-Gabriel, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an \$2.00
Canada et Etats-Unis 1.50
France fr. 12.50

Publié par

LA SOCIÉTÉ DE PUBLICATION COMMERCIALE, J. MONIER, Directeur.

Représenté en France par:

LES COMPTOIRS COMMERCIAUX FRANÇAIS 58 rue des Petites Ecuries, Paris.

MONTREAL, 5 JUILLET 1889.

ACTUALITES

Nous recommandons spécialement aux constructeurs et aux propriétaires la maison O Rollin & Cie 1544 rue Ste Catherine; Montréal. Ils y trouveront tout ce dont ils peuvent avoir besoin en ferronnerie, quincaillerie, peintures vernis, vitres etc. au prix du gros.

M. E. D. Colletet, No 102 rue McGill, a actuellement en magasin un assortiment complet de tuyaux écossais pour égouts de toute dimension, de briques à feu, terre à feu, ciment etc. ainsi qu'une ligne complète d'outillage pour constructeurs. Ne pas oublier de lui demander ses prix.

Une suggestion pour ceux qui ont de la laine à vendre: Mettez donc votre laine dans un endroit où l'acheteur pourra facilement l'examiner. Trop souvent le cultivateur serre sa moisson de laine dans un coin obscur de ses bâtiments où il est presque impossible de l'examiner convenablement. Si vous avez de belle laine à vendre, vous en retirerez un meilleur prix en la mettant bien sous les yeux de l'acheteur, si elle n'est pas de la plus belle qualité, vous n'avez pas le droit de tromper votre acheteur en lui en cachant les défauts.

D'après une circulaire adressée par la Chambre de Commerce de Hamilton, il paraîtrait que les invitations à assister à la Convention des Marchands pendant le Carnaval d'été du 19 au 23 août prochain, ne seraient destinées qu'aux marchands d'Ontario. Nous croyons que si les Hamiltoniens étaient plus libéraux dans leurs invitations, Montréal pourrait se faire honorairement représenter à leur convention, dont le programme jusqu'ici comprend trois articles principaux: 1o. La meilleure manière de disposer des stocks de faillites sans nuire aux marchands voisins; 2o. Les compositions; 3o. L'assurance des stocks.

La maison Letourneux fils & Cie, si connue dans le commerce de la ferronnerie, et qui avait succédé à la maison C. H. Letourneux, n'existe plus. Elle est remplacée par une compagnie à fonds social portant le nom de "Letourneux fils & Cie, (Limitée)" composée des membres de l'ancienne maison et de deux autres actionnaires. Le capital social de la nouvelle compagnie est de \$100,000 dont \$50,000 payé. Le bureau de direction se compose de M. C. H. Letourneux, président, Charles Letourneux,

vice-président et gérant et Joseph Letourneux secrétaire trésorier.

Nous souhaitons à la nouvelle compagnie tout le succès possible.

Une des principales raisons qui font demander la garantie du gouvernement pour les billets de banque, c'est que l'on pourrait ainsi faire circuler ces billets d'un bout à l'autre du pays et que partout ils seraient pris au pair; tandis qu'aujourd'hui les billets des banques des provinces maritimes perdent un escompte à Montréal, ceux des banques de Montréal à Halifax, à Vancouver, etc. Mais ne serait-il pas possible d'obtenir cette garantie du gouvernement sans retirer aux banques leurs privilèges d'émission, et sans les forcer à déposer en garantie un montant égal de débetures, ce qui impliquerait un retrait de 30 à 40 millions de capitaux actuellement engagés dans les affaires?

Nous nous permettons de faire remarquer aux inspecteurs de faillites qui ont à liquider des stocks, que le meilleur moyen d'informer les commerçants de ces ventes serait de les faire annoncer dans les journaux de commerce. Ces journaux ont aujourd'hui une circulation qui couvre à peu de choses près tout le commerce du pays, et les marchands qui n'en reçoivent pas au moins un ne sont pas ceux qui achèteront les stocks de faillite—ce sont plutôt ceux qui fourniront les stocks à vendre. De plus, les annonces dans les journaux de commerce sont beaucoup plus lues que celles qui sont enfouies dans les colonnes des journaux politiques dont on ne lit guère qu'une très petite partie.

Il y aurait donc, croyons nous un grand avantage à faire annoncer dans les journaux de commerce les ventes aux quelles on désire intéresser les commerçants.

On a découvert, pendant la liquidation de la Banque Fédérale, qu'il s'était formé à côté de la banque, un syndicat appelé "The Commercial Loan & Stock Company" dont le but principal était de soutenir les cours des actions de la banque. Comme la loi des Banques défend à ces institutions de prêter des fonds sur les actions de banques, le syndicat en question servait d'intermédiaire; il empruntait de la banque des sommes considérables et les prêtait à des spéculateurs sur les actions de la banque. A un moment donné, le syndicat avait emprunté dans ce but \$1,250,000 de la banque. Lors de la mise en liquidation, naturellement, ces opérations ont amené des pertes énormes. Les actionnaires, à la suite de cette découverte, ont décidé de poursuivre les directeurs qui ont fait ces prêts pour se faire rembourser des pertes produites par cette manière d'étudier la loi.

LA SITUATION FINANCIERE DE LA PROVINCE

Nous avons reçu ces jours-ci, sous forme de brochure, le texte du discours prononcé par M. Shehyn, le 6 mars 1889, en réponse à M. L. G. Desjardins, M. P. P. et qui résume la discussion sur le budget.

A part la partie de controverse, où M. Shehyn s'applique à détruire les arguments dont son critique s'est servi contre lui, tâche dans laquelle il nous paraît avoir parfaitement réussi, ce discours contient des renseignements, des tableaux et des chiffres d'une grande portée, au point de vue économique, le seul point de vue, d'ailleurs, que nous voulons étudier ici, le point de vue politique n'étant pas de notre compétence.

Voici d'abord un état des dépenses portées au compte du budget ordinaire, déduction faite du service des intérêts de la dette; depuis 1883:

Table with 2 columns: Year (1883-1888) and Amount (\$2,201,187 to 2,259,322)

Soit une différence, en plus, de 1883 à 1888, de \$58,135.

Pendant le même espace de temps, le service des intérêts a augmenté dans la proportion suivante:

Table with 2 columns: Year (1883-1888) and Amount (\$889,794 to 1,103,710)

Soit une augmentation, de 1883 à 1888, de \$213,916, ce qui, avec l'augmentation de \$58,135 dans les dépenses ordinaires, donne une augmentation totale de \$272,151.

Voyons, maintenant, quelle a été la progression des recettes du revenu provincial pendant la même période:

Table with 2 columns: Year (1883-1888) and Amount (\$2,755,706.27 to 3,738,228.39)

Soit une augmentation, entre 1883 et 1888, de \$972,521.18, dans les recettes de revenu.

Mais pour que la comparaison ne donne prise à aucune critique on pourrait déduire \$500,000 d'ar-rérages qui auraient dû être perçus les années précédentes et on trouverait encore une augmentation de \$472,521.18 dans les recettes ordinaires et annuelles de revenu, tandis que l'augmentation des dépenses ordinaires n'est que de \$58,135. Nous pouvons donc dire que notre revenu a progressé plus vite que nos dépenses, ce qui est éminemment satisfaisant; d'autant plus que, même en ajoutant l'augmentation du service de la dette, il nous resterait au crédit des recettes \$200,000 en chiffres ronds.

Cette augmentation des recettes devra nous permettre d'équilibrer notre budget à l'avenir, comme il l'a été d'ailleurs, pour la première fois depuis longtemps, en 1887-1888.

Nous nous contenterons pour le moment de citer les chiffres qui précèdent afin de rassurer nos lecteurs à qui des adversaires politiques du gouvernement auraient peut être réussi à faire croire que nous marchions vers la ruine. Ceux qui sont ans les affaires comprennent bien que lorsque l'augmentation des recettes double l'augmentation des dépenses, l'administration des affaires n'est pas si mauvaise après tout.

VACANCES

A une assemblée mensuelle de la Chambre de Commerce l'honorable M. Beaubien a insisté sur la nécessité pour nos hommes d'affaires de prendre quelques jours de vacances. L'esprit humain si finement trempé qu'il soit, finit par perdre son élasticité à force d'être tendu; si on ne lui donne pas de repos, il s'alourdit et n'a plus la même lucidité, la même clarté, la même promptitude aux affaires.

Que nos marchands prennent donc régulièrement leurs vacances, le temps qu'ils déroberont ainsi aux affaires sera bientôt regagné ensuite et leur corps comme leur esprit en bénéficiera.

Mais ils ne doivent pas être égoïstes, leurs commis ont le corps et l'intelligence organisés de la même manière qu'eux, ils ressentent les mêmes besoins, souffrent des mêmes fatigues et bénéficieront également de quelques jours de repos. Le temps des grandes chaleurs de l'été est généralement celui où les affaires, dans la plupart des magasins, sont le moins actives; c'est aussi la saison où l'exercice au grand air de la campagne est le plus agréable et le plus profitable; que les patrons tachent donc de s'arranger de manière à permettre à chacun de leurs commis à tour de rôle, de s'absenter du magasin pendant quelques jours, sans lui diminuer pour cela son salaire car, au retour des vacances, le commis sera beaucoup plus actif et se rendra plus utile, compensant par là le léger sacrifice que le patron se sera imposé. Cette sollicitude et cette libéralité du patron, auront d'ailleurs un effet moral qui ne sera pas perdu non plus; elles attacheront le commis au patron, lui feront prendre plus d'intérêt aux affaires de la maison et créeront entre tout le personnel de la maison des sentiments de bienveillance réciproque dont les affaires n'auront point à souffrir au contraire. Les relations d'affectueuse sollicitude d'un côté et de reconnaissance de bons traitements de l'autre qui seront ainsi créées entre patrons et commis, assureront aux patrons le bénéfice de tout ce que pourra donner le commis en fait de travail, d'intelligence et d'attention aux affaires. Qu'on en fasse donc au moins l'essai.

AUX MARCHANDS DE LA CAMPAGNE

Dans son discours aux actionnaires de la Banque de Commerce M. Walker gérant général de la banque a fait les remarques suivantes:

Les mauvaises créances qui restent sur les bras des négociants en gros sont principalement dues aux faillites des marchands de la campagne. La plus grande partie de ces marchands vivent de leur commerce avec les cultivateurs. Or il est de fait que chaque année les cultivateurs d'Ontario paient des millions de piastres de billets donnés aux fabricants d'instruments aratoires sans que la perte sur ces billets soit appréciable. Tandis que les marchands de la campagne gardent des années et des années des comptes dus par les cultivateurs et la plupart des faillites parmi eux proviennent de ce qu'ils ne peuvent collecter ces comptes.