

# 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.

Téléphone 2062.

MONTRÉAL, 15 AVRIL, 1892

## Collections du "PRIX COURANT"

Comme nous recevons chaque jour des demandes pour la collection du "PRIX COURANT" depuis sa fondation, nous serions très obligés à ceux de nos abonnés qui n'en font pas collection s'ils pouvaient nous procurer les Nos. suivants:

VOLUME II, nos. 12, 14, 21 et 22.

VOLUME III, Nos. 9, 13 et 19.

VOLUME IV, No. 18.

Nous paierons 10c. pour chaque exemplaire de ces numéros.

## Trop de fonds

Abondance de biens ne nuit pas dit le proverbe. Et la plupart des mortels sont bien de cet avis, surtout ceux qui n'ont jamais eu trop d'abondance de biens. Cependant il est des cas où le proverbe a tort. Abondance de fonds nuit, lorsqu'il n'y a pas de demande pour les absorber lorsqu'il faut payer un intérêt sur ces fonds sans pouvoir les faire produire un revenu. Abondance de fonds dans une assurance peut aussi devenir un danger. Là aussi les fonds doivent être productifs où ils deviennent nuisible. Une somme énorme de fonds en caisse ne provient que d'une somme énorme d'assurances souscrites, et le seul moyen de couvrir ces assurances est de faire fructifier à 4 ou à 3 p. c. au moins, intérêt composé, les réserves comprises dans le calcul des primes.

Plusieurs écueils se présentent ici: Ou bien on risquera le capital dans des placements incertains, ou bien on l'emploiera, sous le contrôle de la compagnie, en constructions ou en achats de propriétés; ou bien enfin, on en profitera pour doubler ou tripler les salaires des principaux officiers de la compagnie, de façon à ce que le président et ceux qui ont comme lui une voix prépondérante au conseil, touchent des appointements plus considérables que ceux du président des Etats-Unis.

Il doit être souvent assez anxieux, le président d'une de ces richissimes compagnies comme la Mutual, l'Equitable, la New-York Life dont les placements doivent atteindre des chiffres fabuleux pour rester d'accord avec les principes sains de la théorie de l'Assurance. Récemment, on a reproché au président de la New York Life d'avoir trop risqué les capitaux qu'il avait

à administrer; on lui a reproché d'avoir gonfler le chiffre de certains placements, non pas en les faisant figurer pour le véritable montant de fonds qui y avaient été mis, mais sans dépasser le coût réel, en donnant tout de même une valeur supérieure à la valeur du marché, à certaines propriétés de la compagnie. Et ces reproches étaient justes quoique la faute ait été probablement involontaire chez M. Beers.

Il n'en est pas d'une compagnie d'assurance comme d'une banque ou d'une autre institution de crédit, qui est outillée et organisée précisément en vue du placement fructueux des fonds qu'elle devra remettre au public. Dans ce dernier cas, la surabondance de fonds n'implique généralement qu'une diminution de profits, car elle n'existe pas sans stagnation dans la demande. Tant que les affaires sont actives, plus il y a de capitaux et plus on peut en placer, ce n'est pas, par conséquent, la surabondance abstraite, mais la surabondance relative des fonds, qui nuit à son possesseur.

Tandis que la compagnie d'Assurance est outillée et organisée principalement en vue d'obtenir des risques, c'est-à-dire des recettes, des fonds, dont elle se charge, en fidéi commis, et qu'elle doit exploiter de manière à leur faire produire un revenu garantissant le paiement de l'assurance. L'organisation des placements est secondaire, elle n'a de règle, le plus souvent, que la volonté du bureau de direction, quelquefois même elle est à la discrétion du président et du gérant général.

Nous croyons donc qu'il y a danger pour les créanciers des compagnies, c'est-à-dire pour les porteurs de leurs polices, dans ces immenses accumulations de fonds, où il y a nécessairement du *coulage*, et où le *coulage* une fois mis en train, peut arriver à des proportions suffisantes pour déprécier l'actif de la compagnie.

C'est ainsi ce que pense plusieurs de ces grandes compagnies; car la Mutual Life, et l'Equitable, entr'autres, ont décidé de ne plus prendre qu'un certain montant de risques choisis par année. C'est absolument la même décision que prennent les directeurs de banques qui, en face d'un marché monétaire stagnant, refusent d'accepter des dépôts portant intérêt.

Nos compagnies Canadiennes—sauf une peut-être, ne sont pas encore arrivées à ce point l'exception serait peut-être la Canada Life qui esto bligée actuellement d'administrer pour ses porteurs de polices un capital de \$12,000,000.

Mais si nous prenons par exemple la Sun Life, dont nous avons publié le rapport la semaine dernière, nous nous trouvons en face d'un capital parfaitement maniable, qui augmente rapidement, il est vrai, mais qui ne saurait de longtemps devenir trop difficile à placer, car la Sun Life est outillée et organisée, tout aussi bien pour le placement de ses fonds que pour l'obtention des risques. C'est, pour ainsi

dire, une compagnie d'assurance doublée d'une compagnie de prêts et elle sait si bien mener ces deux objets de front, les combiner et les harmoniser que, plus elle fait de prêts, plus elle prend de risques; et plus elle prend de risques plus elle augmente ses placements. Les deux départements s'emboîtent comme deux roues d'un engrenage et ce qui augmente le mouvement d'une roue, augmente aussi celui de l'autre.

Aussi les millions peuvent pleuvoir dans la caisse de la "Sun Life," sans en déranger l'économie, ce en quoi elle a un grand avantage sur les autres compagnies. Elle a aussi sur elles cet autre avantage que, faisant une affaire spéciale du placement de ses fonds, elle en contrôle plus exactement l'emploi, elle connaît la valeur exacte des garanties qu'elle possède et ne les évalue jamais audessus de leur valeur réalisable, indépendamment du coût ou de la valeur intrinsèque.

C'est donc à la "Sun Life" que nous aimerions à assurer notre vie, plutôt qu'à la New-York Life, à la Mutual Life de New-York ou même de préférence à la Canada Life, qui commence déjà à devenir encombrante.

## Le bois de chauffage

Nous avons eu occasion déjà le printemps dernier, de faire remarquer combien le marché de Montréal se trouve, à la fin de la saison dépourvu de bois de chauffage à l'heure qu'il est, le bois de corde sec est presque un article de luxe ici; les commerçants ont visité toutes les localités accessibles par chemins de fer qui pourraient expédier du bois après la clôture de la navigation et ils ne trouvent rien on presque rien.

Il est vrai que la consommation du charbon pour les usages domestiques a beaucoup augmenté depuis une vingtaine d'années, mais la consommation du bois a à peine diminué et si le prix de vente au détail est aujourd'hui inférieur à celui d'il y a vingt ans, c'est surtout grâce aux facilités de transport par chemins de fer qui permettent de recevoir du bois toute l'année, mais le prix d'achat au cultivateur a peu varié et l'on se demande comment il se fait que nos cultivateurs aient abandonné la bonne habitude qu'ils avaient autrefois de bûcher du bois l'hiver pour vendre et se créer ainsi quelques ressources pour le moment où leurs produits sont tous vendus. Est-ce parce que les hivers sont maintenant moins durs et moins longs qu'autrefois? Ne leur reste-il plus assez de loisir pendant les courtes journées de décembre à mars, pour essayer de tirer quelques revenus de leur terres à bois? Ou bien les terres à bois ont-elles complètement disparu du rayon accessible par voie ferrée?

Nos lecteurs de la campagne ne pourraient-ils pas rappeler aux cultivateurs qui leur doivent des comptes si longtemps retardés, qu'un peu d'exercice en hiver pourrait leur

permettre de se faire de l'argent avec leur bois?

Il y a également rareté sur notre marché de *slabs* (croûtes et rebuts des scieries) En été il en arrive en quantité par bateaux, mais en hiver il n'en vient que très peu par chemin de fer; à tel point que les commerçants de bois de la ville paient aujourd'hui jusqu'à \$30.00 par char pour les *slabs* bien secs. Et ceux de nos lecteurs qui en auraient à vendre devraient bien nous donner leur adresse, pour que nous puissions la communiquer à nos abonnés de la ville.

## Les droits sur les billots

On vient de remettre en question les droits d'exportation sur les billots de pin et d'épinette. On se rappelle que feu Sir John A. McDonald avait, pour protéger nos scieries canadiennes, fait placer un droit d'exportation de \$2.00 par mille pieds sur le bois de pin et d'épinette exporté en billots: La raison de ce droit était qu'un bon nombre de commerçants de bois américains—principalement du Michigan—achetaient des concessions forestières au Canada, flottaient

leurs billots jusqu'aux grands lacs et de là les transportaient à leurs scieries sur le territoire des Etats-Unis. Ils économisaient ainsi les ressources forestières de leur pays aux dépens des nôtres tout en se procurant la matière première nécessaire à leurs industries.

Les progrès rapides du déboisement des états limitrophes du Canada les poussait de plus en plus à exploiter leurs forêts pendant qu'ils replantaient les leurs, et le droit d'exportation, qui donnait un avantage aux bois de sciage, débités dans nos scieries canadiennes, avait si bien touché l'endroit sensible que le gouvernement des Etats-Unis, en guise de représailles, augmenta les droits à l'importation sur nos bois de sciage.

Dans le bill McKinley, une clause fut insérée autorisant le gouvernement à ramener le droit sur le bois de sciage à \$1.00 par mille pieds lorsque le Canada jugerait à propos d'abolir le droit à l'exportation sur les billots. Le gouvernement d'Ottawa; cédant à l'influence des propriétaires de concessions forestières, se hâta d'abolir le droit à l'exportation, ce qui a redonné une grande activité à nos exportations aux Etats-Unis, tant en billots qu'en bois de sciage.

Dernièrement, cependant, un mouvement marqué s'est produit en faveur du rétablissement de ce droit. Ce mouvement vient des propriétaires de scieries et de fabriques de pulpe et il aurait été appuyé, sans doute, par les influences ouvrières, s'il avait eu le temps de se développer. Un député ministériel, M. Ives, a pris sur lui de poser la question à la Chambre des Communes. Mais comme le gouvernement s'est déclaré décidé à s'y opposer, M. Ives a retiré sa motion.

Nous regrettons que cette question n'ait pas été plus longuement