

REVUE FINANCIERE ANNUELLE DES VALEURS CANADIENNES

Nous venons de recevoir le neuvième volume de l'Annual Financial Review de W. H. Houston, daté d'avril 1909. Comme les précédents volumes, celui qui vient de paraître donne des renseignements très complets sur les compagnies canadiennes incorporées dont les valeurs sont mises sur les marchés de Montréal et de Toronto.

Nous ne saurions trop engager nos lecteurs, porteurs d'actions dans quelque compagnie incorporée canadienne que ce soit, à se procurer cette intéressante publication annuelle. Elle convient aux actionnaires, aux capitalistes et à tous ceux qui, par leur profession ou leurs fonctions, sont appelés à faire des placements pour le compte de tierces personnes ou à donner des conseils sur les meilleurs placements à effectuer. Un grand nombre de commerçants placent aujourd'hui leurs économies sur des valeurs de chemins de fer, de tramways, de compagnies industrielles. Ils opèrent quelquefois un peu à tâtons. Avec le secours des renseignements qu'ils trouveront dans l'Annual Financial Review, ils auront tous les éléments voulus pour opérer en connaissance de cause.

L'Annual Financial Review (Canadian) est en vente au prix de \$5.00 à la Houston's Standard Publications, 7 et 9 rue King Est, Toronto.

ASSOCIATION PROTECTRICE DES MARCHANDS ET MANUFACTURIERS

Cette Association a tenu son assemblée annuelle mercredi dernier au St. Lawrence Hall, et a réélu M. S. B. Townsend comme président. Le rapport, considéré comme satisfaisant, fut adopté à l'unanimité et on procéda à l'élection du comité exécutif. Cette élection a donné les résultats suivants: président, M. S. B. Townsend; vice-président, M. H. A. Ekers, ancien maire; trésorier, Alex. Orsali. Directeurs: MM. A. Chaput, Rodrigue Goulet, Norman Dawes, T. S. Gillespie, Herbert Molson, échevin Robillard, E. A. Scott, H. Bisson, Lawrence A. Wilson, W. C. Wonham, O. Zepf et Colin Campbell.

Vente de thé à l'encan dans la capitale de Ceylan

Beaucoup de lecteurs du "Prix Courant" seront probablement très intéressés de savoir quelque chose de l'histoire du thé de Ceylan, à partir du moment de sa préparation jusqu'au moment où il est prêt pour l'expédition par bateau. Après la préparation du thé dans un jardin, les échantillons sont expédiés aux agents à Colombo. Le thé est alors empaqueté en "chests" et détenu jusqu'à ce qu'un nombre suffisant de paquets soit accumulé

pour former une consignation pratique. Quelques jours plus tard,—la longueur du temps dépendant largement de la grandeur et de la capacité du jardin—une caravane de charriots attelés de boeufs est réunie pour transporter les "chests" à la prochaine station de chemin de fer — peut-être à une douzaine de milles, dans un pays montagneux, mais sur des routes excellentes.

Le chemin de fer joue son rôle dans la mise du thé sur le marché, en apportant le thé à Ceylan, où il est emmagasiné en attendant le résultat de la vente à l'encan, laquelle peut envoyer ce thé en Grande-Bretagne, en Australie, en Russie ou dans l'Amérique du Nord, les quatre grande nations buveuses de thé du monde.

Plusieurs jours avant chacune des ventes hebdomadaires à l'encan, l'acheteur envoie des agents dans différents jardins, pour y prélever des échantillons du thé qui sera enregistré à la vente prochaine. L'agent prélève ces thés avec soin et choisit la qualité qu'il désire et celle dont le prix lui convient. Le matin de la vente à l'encan, les acheteurs prennent place dans la salle de vente. A onze heures, l'encanteur commence à offrir les différents lots, les plus gros les premiers. Un acheteur, quand il rencontre une ligne qui lui convient, fait une offre un peu plus faible que la somme qu'il consent à payer. Un autre homme peut élever le prix à un tel point que le premier laissera partir le lot qu'il voulait avoir, ou bien il peut en conclure que ce thé vaut une légère avance de prix.

Pour un visiteur qui ne connaît pas la vente du thé à l'encan, il semble qu'un pandemonium existe. L'encanteur, en quelques mots brefs, peut nommer chaque lot, aucune description n'étant nécessaire, car tous les acheteurs ont vu des échantillons auparavant et les acheteurs concurrents font des offres brèves et d'un air excité. Quelques secondes seulement sont employées pour chaque lot et on peut parfaitement comprendre ceci quand l'on sait que 1,500 à 2,000 lots doivent d'habitude être vendus à l'encan en quelques heures.

A mesure que divers lots sont adjugés aux acheteurs, un commis fait l'entrée de la vente et plus tard expédie les factures. L'acheteur envoie un chèque et obtient en retour un ordre pour le thé acheté. Le reste de son travail consiste à s'occuper de l'expédition, de l'assurance et des formalités exigées par la douane.

Ces opérations ont lieu toutes les semaines de l'année à Colombo et l'orgueil du pays a toujours été que Ceylan, avec son climat égal, est capable de produire de fins thés ou tout temps. Ceci obvie à la nécessité de la mise en stock par le distributeur comme protection contre la mauvaise saison qui, en d'autres pays, ne procure qu'une saison de quelques mois de production.

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seuls qui tirent profit des procès sont les avocats.

Notre attention est journellement attirée sur les impuretés de l'eau qui nous est fournie par l'Aqueduc de Montréal et qui constitue un danger réel pour la santé publique. On détourne facilement et économiquement le danger en se servant des filtres "Noxall", vendus par la Freyseng Cork Co., Limited.

LE BUDGET ANGLAIS

Augmentation des droits sur l'alcool

Ridley's Wine and Spirit Trade Circular, de Londres, Angleterre, publie dans un supplément daté du 30 avril la circulaire suivante:

Après que le gouvernement eut été défait sur le bill des licences, le Chancelier de l'Echiquier déclara publiquement, peut-être non en termes précis, mais certainement en réalité, que le commerce aurait à payer chèrement sa victoire. Des menaces de cette sorte, partant d'un ministre responsable, sont heureusement presque inconnues dans ce pays et nous espérons que les déclarations du Chancelier étaient faites par dépit plutôt que dans un esprit vindicatif.

Il se trouve maintenant que nos aspirations charitables n'étaient nullement fondées et M. Lloyd George a, au moyen de son budget, rempli ses promesses et fait de son mieux pour nuire à un commerce qu'il considère évidemment avec un dédain particulier. De même, il a utilisé les pouvoirs qui lui sont malheureusement confiés pour imposer à des membres du Stock Exchange, membres qui, en tant que corporation, sont bien connus comme opposés fortement à la politique du gouvernement actuel, une taxe telle qu'elle écartera de Londres un montant considérable de leurs affaires au profit d'autres capitales de l'Europe.

Dans tous les cas, ses plus forts partisans auront de la peine à croire que son plan de budget a été dicté par autre chose qu'un esprit de vengeance amère et peu digne de considération. Voilà le verdict qui sera rendu par le public britannique et par l'histoire plus tard.

Etant donné que tous nos abonnés auront déjà lu les détails du projet de budget dans la presse hebdomadaire, nous ne nous proposons pas de traiter quoi que ce soit en dehors de matières concernant le commerce.

C'est un axiome primordial en économie politique qu'aucune industrie sur le déclin ne devrait être soumise à une taxe additionnelle et si M. Lloyd George avait quelque souci des principes, un des derniers articles avec lesquels il aurait cherché à combler le large déficit du National Exchequer, dont la question a été soulevée par son propre gouvernement, c'est l'alcool.

L'année dernière, les sorties des entrepôts de douane ont été de 1,963,071 gallons pour le brandy, relativement à 2,072,864 gallons en 1907; pour le rhum ces sorties ont été de 4,031,417 gallons contre 4,342,364 gallons en 1907 et, pour l'alcool de fabrication anglaise, elles ont été de 31,413,397 gallons contre 32,674,000 en 1907.

Les chiffres ci-dessus prouvent abondamment que les spiritueux ne devraient pas être appelés en ce moment à supporter