

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Du Commerce, de la Finance, de l'Industrie, de la Propriété Foncière et des Assurances

VOL. XXII

MONTRÉAL, VENDREDI, 18 NOVEMBRE 1898

No 38

2258

Moyenne de notre Tirage

Pour 1897

2258

## NOS RUES

Le commerce paie suffisamment de taxes pour assurer le nettoyage des rues ; on ne s'en douterait guère à voir le triste état dans lequel se trouvent les principales artères commerciales.

Jamais on n'a vu rien de pareil à ce qui existe depuis deux jours. Pour ne nommer qu'elles, dans les rues St Paul et des Commissaires la boue noire que produit la fonte des neiges arrive au-dessus de la cheville du pied. Les traverses ne sont même pas râclées et partout il faut patauger dans un infect gâchis.

Cette situation est rendue pire encore par les trous qui existent de toutes parts sur la chaussée et qu'on a oublié de réparer avant l'hiver. Là, on enfonce plus profondément encore dans le borbier et cependant on ne peut s'en garer, puisque l'épaisseur de la couche de boue est telle qu'il est impossible de savoir si le pied va poser sur l'asphalte ou dans le trou qu'occasionne son absence.

Allons-nous avoir une répétition de cet état de choses, chaque fois qu'il y aura dégel ?

Nous parlons des rues de grand trafic, mais les autres ne sont pas en meilleur état.

Nos édiles auraient des actions dans les Compagnies des chars urbains ou des intérêts chez les loueurs de voitures qu'ils ne laisseraient pas nos rues dans une pire saleté.

## LE FROMAGE

D'après la *Gazette* de Montréal, le stock de fromage à la fin de la semaine dernière aurait été sur notre place de 241,900 boîtes, contre 400,000 boîtes l'an dernier à la même date. Elle arrive à ce chiffre en déduisant du nombre de boîtes reçues

le nombre de celles exportées. Si cette situation est réelle, il y aurait donc une différence de 159,100 boîtes entre les stocks des deux années comparées ; si, à ce chiffre, on ajoute la différence des exportations (169,963 boîtes en moins cette année), il y aurait eu, cette année, une production inférieure de plus de 300,000 à celle de l'année dernière, malgré une plus grande abondance d'herbe et de fourrages. Ces faits prouvent que les producteurs ont bien compris la situation, et qu'ils ont tenu bon compte des conseils qui leur ont été donnés de toutes parts. C'est grâce à leur sagesse que les prix se sont relevés vers la fin de la saison et que se maintient leur fermeté. Ils peuvent maintenant espérer que le début de la saison prochaine leur sera profitable parce qu'ils n'auront pas à redouter les accumulations de stocks qui ont si lourdement pesé sur les marchés durant la plus grande partie de la saison de 1898.

Le PRIX COURANT avait donc raison de demander à ses abonnés, producteurs de fromage, de ne pas en piper le mal en produisant de trop fortes quantités et de leur conseiller de transformer, autant que possible vers le 1er octobre, leurs fromageries en beurreries. Il ne suffit pas en effet, dans toute entreprise, de considérer le profit immédiat, il vaut mieux en sacrifier une partie pour sauvegarder l'avenir.

L'année 1899 sera meilleure pour les fromagers que celle que nous achevons et, si nos conseils ont pu dans une certaine mesure aider aux résultats ci-dessus, nous nous estimerons heureux d'y avoir contribué.

## LA NUIT COMME LE JOUR

Une mère de famille peut avoir besoin d'employer le BAUME RHUMAL. Elle doit toujours en avoir sous la main.

## LA "SUGAR TRUST" AU CANADA

La "Sugar Trust" a finalement obtenu accès au Canada, s'il faut en croire le *Grocery World*, et expédie sur tous les principaux marchés canadiens du sucre granulé qu'elle vend à une forte fraction en dessous des prix qu'elle a établis aux Etats-Unis.

Actuellement la *Trust* vend son sucre granulé à Montréal à 4½c. Aux Etats-Unis, le prix est de 5c ou 4.72 net au jobber.

Pour les exportations, la *Trust* bénéficie du drawback de 1.77 cent par livre accordé par le gouvernement américain sur le sucre exporté.

Les droits de douane au Canada sont de 1.26, de sorte que cela donne plus de profit d'envoyer le sucre américain au Canada que de le vendre aux Etats-Unis même.

Même à 4½c par livre, la *Trust* perd de l'argent. Un calcul démontre que le coût du sucre granulé américain, délivré à Montréal, est de 4.21c, sans compter le fret. Au taux de fret le plus bas, le coût du sucre délivré sera de 4.31c. Même à perte, la *Trust* trouvera son profit à entrer au Canada, parce qu'elle aura un marché pour écouler le surplus de sa production.

Le drawback en question, qui, en pratique, a ouvert le Canada comme marché pour le sucre américain, vient justement d'être établi par le gouvernement des Etats-Unis.

La question qui se pose est de savoir combien de temps le gouvernement Canadien tolérera cet état de choses. Le prix de la *Trust* est de beaucoup au-dessous de celui des raffineries canadiennes, et ces dernières—toujours d'après notre confrère américain—prennent très peu d'ordres, attendu que le commerce de l'épicerie ne peut pas acheter d'elles.

"Le Canada, conclut le *Grocery*