

Commerce, Finance, Industrie

VOL. XXXIII

VENDREDI, 11 AVRIL 1902

No 15

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES (*The Trades Publishing Co.*), au No 25 rue St-Gabriel, Montréal.

Téléphone Bell - Main 2547
Boîte de Poste - - - 917

PRIX DE L'ABONNEMENT :

Montréal et Banlieue - \$2.00
Canada et Etats-Unis - 1.50
Union Postale - - frs. 15.00

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable au pair à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de "LE PRIX COURANT."

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements.

Adresser toutes communications simplement comme suit :

Le Prix Courant, Montréal.

LES EXIGENCES DE LA DOUANE

La Douane est inflexible; est-il besoin de le dire?

Il est cependant des cas qui demanderaient moins de rigueur de sa part dans la perception des droits.

En voici un exemple : Les négociants en quincaillerie ont passé leurs commandes aux Etats-Unis pour les portes et les châssis recouverts de toile métallique, en janvier dernier, aux prix du marché d'alors. Ces marchandises arrivent actuellement au Canada. Depuis janvier, les prix ont augmenté sur le marché américain; la douane refuse de recevoir le montant des droits basés sur le prix d'achat et demande aux importateurs d'amender leurs entrées et de payer le droit de 30 p. c. sur le prix actuel du marché américain, c'est-à-dire sur un prix plus élevé que celui d'achat.

Si l'importateur avait acheté à des prix plus élevés que ceux pratiqués au moment de l'importation, la douane prélèverait-elle les droits sur la valeur de la marchandise au moment de l'importation? Assurément non; elle exigerait le paiement des droits sur les prix de la facture, c'est-à-dire toujours sur le prix le plus élevé.

Nous voulons bien qu'il faille une base sur laquelle on puisse établir les droits à payer. On a pris pour cette base, la valeur de la marchandise sur le marché exportateur au moment de l'exportation, (ce qui, pour les importations des Etats-Unis, veut pratiquement dire au moment de l'importation). C'est une base absolument empirique qui a ses inconvénients, comme on l'a vu précédemment.

Si on adoptait pour principe de percevoir les droits sur la valeur au moment de l'achat, on trouverait aussi des inconvénients, sans doute; mais ces inconvénients n'auraient pas le caractère d'injustice envers le commerçant que nous rencontrons dans le fait que nous avons signalé.

Les partisans de l'établissement d'un tarif de droits spécifiques trouveront un argument de plus dans le mode appli-

que pour la perception des droits *ad valorem* qui, s'il est toujours en faveur de la douane va bien souvent à l'encontre des intérêts des commerçants et des consommateurs.

LES BILLETS DE CLIENTS

Le détailleur qui achète à crédit n'est pas l'exception, mais la règle. Par conséquent, ce que nous avons à dire ici s'adresse à bon nombre de marchands de détail.

Bien souvent déjà, nous avons traité des relations entre marchands et fournisseurs. Nous avons, sous différents aspects, examiné la question des crédits et signalé aux commerçants de détail ce qu'il fallait faire ou ne pas faire pour ne pas nuire à leur crédit chez leurs fournisseurs.

Il n'est pas inutile de revenir parfois sur certains points qui ont une importance beaucoup plus grande qu'on ne se l'imagine réellement et généralement.

Ainsi, beaucoup de marchands reçoivent, soit avec la facture des marchandises qu'ils ont achetées payables à terme, soit avec le relevé de compte mensuel de leurs fournisseurs, un billet promissoire sur lequel il leur est demandé d'apposer leur signature.

Les commerçants de gros sont des commerçants et non des banquiers recevant les dépôts d'argent du public. Ils sont eux-mêmes obligés d'avoir recours au crédit des banques pour payer leurs achats de marchandises. Des négociants qui font des affaires annuelles s'élevant parfois à plusieurs millions ont à faire face à de très grosses échéances. Ils obtiennent les fonds nécessaires pour ces échéances contre les billets de leurs clients qu'ils escomptent dans les banques. En supposant que tous leurs clients se refusent à leur signer les billets promissoires, les maisons de gros devraient immobiliser une grande quantité de capitaux pour pouvoir assurer au marché les approvisionnements qui lui sont nécessaires pour un certain temps. Tout le monde se ressentirait d'une telle situation.

Si donc, le commerçant de gros peut,