LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 35, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00

Canada et États-Unis..... 1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

Société de Publication Commerciale

J. MONIER, Directeur.

F. E. FONTAINE, Gérant.

Téléphone 2602.

MONTREAL, 10 FEVRIER 1892

Les Finances Provinciales

Nos lecteurs ont dû éprouver un véritable soulagement en constatant que le discours du budget de M. Hall parle du budget au lieu de consacrer, comme c'était l'habitude, une bonne couple d'heures à éplucher les budgets de ses prédécesseurs. M. Hall a été clair, concis et précis, *to the point*, comme on dit en anglais; il a même été peut-être un peu trop concis en ce sens qu'il nous a laissé entrevoir, à deux ou trois reprises, des projets que nous voudrions lui voir expliquer plus clairement, ou bien dont il n'aurait pas dû parler du tout. La nature humaine est ainsi faite.

A grandes lignes on peut ainsi résumer son exposé des budgets de 1891-92, 1892-93, 1893-94! En 1891-92, les dépenses ont été de \$499,655.06 en dessous des évaluations budgétaires et les recettes, de \$66,297.14 en dessous des prévisions du budget.

L'exercice 1892-93, a donné, jusqu'ici, des résultats du même genre: pendant les six premiers mois, les recettes ont dépassé de \$422,448.82 celle des six premiers mois de 1891-92; les dépenses, de leur côté, ont été diminuées, de sorte que le déficit, à la fin de l'année, sera considérablement réduit.

L'année dernière, M. Hall nous disait que, pour faire équilibrer les deux côtés du budget, il lui faudrait une augmentation de revenu de \$1,000,000 et qu'il se proposait de demander cette augmentation de revenu à de nouvelles taxes.

Les nouvelles taxes ont été votées; l'on a commencé dès cette année à les percevoir; et M. Hall calcule qu'elles vont augmenter nos recettes de l'exercice de \$450,000. Il estime que l'augmentation de certaines licences lui donnera aussi en plus \$50,000. Dans ses évaluations de la plus-value des recettes, figure une somme de \$161 850, qui est le produit de la vente de coupes de bois, mais comme on ne vend pas de coupes de bois tous les ans, il ne faut pas compter cela comme une recette permanente.

Il n'y a donc, à vrai dire, que \$500,000 à ajouter aux revenus ordinaires et, pour quelqu'un qui demandait \$1,000,000, il y a de quoi être un peu désappointé. Cela nous amène à signaler les passages de son discours où il donne une idée de ce qu'il entend faire à ce sujet.

Il dit d'abord:

"Nous avons réclamé et exigé le paiement de ce qui nous est dû et on a répondu à notre appel. Nous insistons et nous faisons comprendre au public que les affaires de la province doivent être administrées d'une manière pratique et comme des affaires."

Et un peu plus loin:

"Quand à nos nouvelles taxes, nous en avons encore besoin pour balancer nos recettes et nos dépenses, assurer notre équilibre en peu de temps et établir notre crédit afin de faire face avec avantage aux échéances prochaines de nos obligations."

Non seulement M. Hall veut maintenir les nouvelles taxes, mais, comme elles n'ont pas produit tout ce qu'il en attendait, il propose de les augmenter.

"On verra, dit-il, que pour l'année 1893-94, j'ai prévu \$50,000 de plus qu'en 1892-93 pour la licence de manufacture et de commerce. J'en suis arrivé là par suite de mon intention de changer la loi de manière à ne pas permettre autant d'exemptions, et, si cela est possible, de l'appliquer même à l'année courante; si elle est adoptée, notre position en sera d'autant meilleure le trente juin prochain."

Il nous paraît donc clairement démontré que l'intention de M. Hall est, non seulement d'exiger le paiement intégral des taxes actuelles, mais d'en augmenter le produit, et dès cette année si faire se peut. Les agitateurs qui ont prêché la révolte contre la perception des taxes commerciales cet automne, vont se trouver obligés, ou bien de s'exécuter, ou bien de se faire exécuter, qu'on nous pardonne le mot. Il nous semble que si l'on y avait mis un peu plus de bonne volonté, d'un côté, on aurait pu obtenir plus d'égards de l'autre côté; si tout le monde avait payé ses taxes sous protêt, le trésorier provincial se serait probablement trouvé en face d'une plus-value considérable et il aurait été justifiable de remanier la loi. Il inscrit pour \$200,000 les licences le commerce et de manufacture, et l'on a calculé que, si tout le monde payait, la ville de Montréal seule donnerait plus que cela.

N'ayant pu percevoir qu'un montant bien inférieur à ses prévisions, M. Hall va être obligé d'augmenter le taux de la taxe ou, au moins, le nombre des taxes, pour arriver à percevoir la somme qui lui est nécessaire. C'est le plus clair résultat de la récolte des commerçants de Montréal.

Mais les \$50,000 de plus qu'il espère ainsi obtenir ne permettront pas encore à M. Hall d'équilibrer son budget. Il se propose de faire de nouveaux retranchements dans la dépense, mais ce n'est pas encore assez. Donc il faudra encore de nouvelles taxes.

Sous quelle forme? M. Hall n'en dit rien. A peine laisse-t-il entrevoir que ces nouvelles taxes sont nécessaires.

Il dit, plus clairement, que notre dette flottante et l'échéance de l'emprunt de 20,000,000 de francs en juillet prochain vont nécessiter un nouvel emprunt à long terme. Vaut-il se contenter, pour négocier cet emprunt, de l'autorisation donnée à M. Mercier en 1890 d'emprunter \$10,000,000 dont \$4,000,000 seulement ont été empruntés jusqu'ici? Il y a lieu de le supposer, puisqu'il

a l'air de dire qu'il rendra compte, à la prochaine session, des arrangements conclus.

Ce sont là les points que, en commençant, nous signalions comme laissés dans la vague. Peut-être vaudrait-il mieux s'en expliquer de suite, ouvertement. Mais les gouvernements ont tous la même répugnance à confier au public ce qui n'existe encore qu'à l'état de projet. Ils s'imaginent qu'en invitant les chambres et la presse à discuter avec eux, ils abaisseraient la dignité de la couronne; et peut-être, compromettraient le succès. Il est des négociations qui demandent à être menées confidentiellement; mais sur les questions de taxes, il nous semble qu'on pourrait, sans manquer au decorum gouvernemental, inviter la discussion avant que le gouvernement se soit formellement engagé. Dans d'autres pays, ces questions d'impôt sont souvent soumises à une commission d'enquête sur le rapport de laquelle le gouvernement appuie ensuite ses décisions. Nous ne demandons pas tant; mais nous aimerions, que M. Hall nous pardonne de terminer par une critique, qu'il eût un peu plus de déférence, sur ce point, envers ses collègues de la chambre et envers l'opinion intelligente du pays.

"La Consumers Cordage Co."

Parmi les excroissances économiques qui ont poussé sur notre société à la suite de l'adoption de la protection, les combines ou syndicats d'industries ont une prééminence tout-à-fait remarquable; et parmi ces combines, nous n'en connaissons aucun qui soit plus impopulaire, plus universellement détesté que celui des corderies.

L'industrie de la corderie était autrefois exploitée par une dizaine de maisons ou compagnies, situées dans les provinces canadiennes de l'est: Provinces Maritimes, Ontario et Québec. La protection de 20 pour cent qu'elle obtint lors de la mise en vigueur de la Politique Nationale, en fit une industrie florissante que la concurrence—comme pour le sucre et les cotonnades—empêchait de trop surcharger ses prix et de trop exploiter le public. Vers 1888 les corderies des États-Unis se syndiquèrent ou se combinèrent sous le nom de "National Cordage Co." Quelques mois après, un mouvement de consolidation se faisait aussi parmi les corderies du Canada. Deux syndicats se formèrent d'abord, qui englobèrent l'un les corderies de Québec et des Provinces Maritimes, l'autre celles de Montréal et du Haut-Canada. Pour le public, on donna un prétexte: La "National Cordage Co." des États-Unis s'était assurée le contrôle exclusif de certaines sources de production et afin de pouvoir acheter les matières premières à bonnes conditions, il était nécessaire que les établissements canadiens fussent affiliés à ceux des États-Unis.

Cet état de choses dura quelques

mois seulement, puis, un bon jour, on apprit que les deux syndicats s'étaient fusionnés et c'est ainsi que prit naissance la "Consumers Cordage Co."

Comme don de joyeux avènement à ce nouveau monopole, le gouvernement fédéral ajouta 5 p. c. aux droits protecteurs qui le défendent contre la concurrence (?) des États-Unis.

Avec 25 p. c. de droits à son avantage; la Consumers Cordage Co. a pu résister avec succès à toute tentative de concurrence étrangère; elle a élevé les prix de ses articles de 40 à 50 p. c. et elle distribuait à ses actionnaires, en 1891, un dividende et un bonus représentant ensemble 40 à 50 p. c. de leur capital.

La compagnie avait originellement un capital de \$1,000,000, dont la majeure partie est possédée par la "National Cordage Co." des États-Unis, qui a fourni les fonds pour l'organisation du monopole; le reste a été distribué aux actionnaires des anciennes compagnies que la "Consumers" a absorbé et racheté par les directeurs actuels.

Maintenant elle fait publier dans les jours l'ouverture d'une souscription au pair pour un tiers de son capital. On se demande naturellement, ce que cela veut dire.

Ordinairement, lorsqu'une compagnie, une maison de commerce ou un particulier, en pleine prospérité, demande de l'argent au public, c'est que son capital n'est pas suffisant pour l'extension que ses affaires ont prises. Il n'y a rien de tel dans le cas de la "Consumers Cordage Co." son capital est amplement suffisant, elle ne peut pas avoir besoin de construire de nouveaux établissements, puisque ceux qu'elle a, elle ne les emploie pas tous. Ceux de Québec sont fermés et les autres ont des périodes régulières de repos. La Compagnie sans exténuer ses employés, fabrique aussi rapidement que la demande s'en fait sentir, tout le cordage dont le marché peut avoir besoin; elle n'a donc aucun intérêt à augmenter la production; puis qu'elle fabrique assez et vend le prix qu'elle veut. Non, elle n'a pas besoin de nouveau capital.

Le prospectus qu'elle a lancé dit:

"Les directeurs, qui sont maintenant les propriétaires de toutes les actions formant le capital de la compagnie, ont décidé, à la demande de nombreux amis de la compagnie par tout le Canada, d'augmenter le nombre des actionnaires et d'offrir en vente, au pair, dix mille actions de cent piastres chacune, complètement libérées et quittes de tout nouvel appel de fonds."

Les directeurs, porteurs de tout le stock de la compagnie, d'après leur propre aveu, sont:

JOHN F. STAIRS, M. P. de Halifax;
A. W. MORRIS, M. P. P., de Montréal;

EDWARD M. FULTON, de Montréal;

GEORGE STAIRS, de Halifax;

JAMES M. WATERBURY, de New-York;

CHAUNCEY MARSHALL, de New-York;

WILLARD P. WHITLOCK, d'Elizabeth, New-Jers