

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.

2802,
Fédéral 708.

Les bureaux du PRIX COURANT sont maintenant au No 99, rue St-Jacques, Montréal, coin de la Place d'Armes.

MONTRÉAL, 25 MARS, 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.

Affaires Municipales

Un de nos confrères trouve singulier que la Chambre de Commerce du District de Montréal ait recommandé au Conseil de ville, l'ouverture de la rue St-Laurent jusqu'aux quais. La Chambre s'est déjà assez souvent occupée de questions municipales pour qu'on ne soulève plus pour elle la question de compétence, que l'ouverture de ce tronçon de rue soit dans l'intérêt de la ville en général, en même temps que dans celui des propriétaires de la rue St-Laurent, il est difficile de le contester. Entre la rue McGill et le chemin Papineau, il n'existe aucune voie large et droite allant de la rue Craig aux quais. La rue St-Laurent étant la grande artère de la circulation du Nord Ouest au Sud Ouest, étant aussi la route qui amène en ville, aux magasins et aux quais, les populations de toute les régions au Nord de Montréal, n'est évidemment pas complète si elle n'atteint pas le fleuve, et le port.

Reste à élucider la question de la répartition du coût de cette ouverture. Et à ce sujet, nous dirons un mot des discussions sur ce sujet qui viennent d'avoir lieu à l'Association Immobilière.

L'Association est dégoutée; et avec raison du système actuel qui consiste à répartir sur un certain rayon, le coût des améliorations publiques. Si ces améliorations sont exclusivement d'un intérêt local, les propriétaires riverains seuls doivent en supporter le coût, ou tout au moins, les trois quarts. Si les améliorations bénéficient en proportion égale aux riverains et au

public, que les riverains paient la moitié et le public, c'est-à-dire la ville en général, paie l'autre moitié. Enfin si les améliorations sont nécessaires à la ville en général et que les riverains ne s'y jugent pas intéressés, que la ville en fasse tous les frais. Voilà les principes auxquels s'est arrêtée l'Association et nous sommes persuadés que tout le monde les trouvera inattaquables.

L'Association a aussi émis un autre principe dont l'introduction dans notre système d'expropriations permettrait d'éviter bien des injustices et aussi, souvent, de réaliser bien des économies.

Ce serait de forcer la ville, lorsqu'elle ouvre une rue, une place, un parc, malgré l'opposition des propriétaires intéressés, à acheter entièrement la propriété dont elle doit utiliser une partie, et à revendre ensuite ce dont elle n'aura pas besoin. Elle paierait ainsi moins cher, proportionnellement, et réaliserait, à la revente, des bénéfices qui diminueraient considérablement le coût définitif de l'expropriation.

En principe, l'Association se prononce contre le système de la répartition sur un territoire plus ou moins étendu du coût d'une expropriation. Ou bien, dit-elle, cette expropriation profitée aux riverains, et c'est à eux d'en payer le coût, en tout ou en partie; ou bien elle ne profite qu'aux intérêts généraux de la ville et alors que la ville en général les paie.

Appliquant ces principes à l'ouverture de la rue St-Laurent jusqu'aux quais, il n'y aurait donc qu'à déterminer dans quelle mesure cette ouverture est avantageuse aux riverains et dans quelle mesure elle profite au public, pour établir la proportion de la contribution à exiger des propriétaires et de la ville.

UN ABUS

Les libraires se sont plaints souvent, et avec raison, de ce que certains magasins de thé donnaient en prime, pour un certain nombre de tickets, des ouvrages de vente courante, de bons auteurs et de diverses éditions, depuis l'édition populaire jusqu'à l'édition de luxe. Cette concurrence n'est pas légitime et ne saurait être considérée comme un moyen honnête de faire de la réclame.

Or nous constatons depuis une quinzaine de jours qu'un grand magasin de détail de nouveautés, qui vient de composer à 50 c. dans la piastre, a eu l'idée extraordinaire — mais qui a réussi — de vendre du sucre blanc à 3c. la livre, certains jours de la semaine, aux clients qui achèteraient pour une certaine somme de nouveautés. L'idée de vendre du sucre au rabais avec de la soie, des indiennes ou du drap vénitien paraît, de prime abord, sangrène aux citadins habitués à voir chaque commerce rester dans sa spécialité. Elle a été sans doute suggérée au propriétaire du magasin en question, par le bon marché actuel de l'article et les coupages

effrayants qui se pratiquent dans le commerce de gros. La guerre entre MM. Quintal & Fils d'un côté et Lightbound & Ralston, de l'autre a fait naître cette anomalie qui amène, à certains jours, des foules énormes au magasin de nouveautés.

Nous disons que ce procédé n'est pas légitime car il transporte la concurrence sur un terrain étranger, il nuit au commerce de personnes qui n'avaient jamais fait la moindre compétition au marchand de nouveautés, et qui ne peuvent y répondre sans sortir, eux aussi, complètement de leur sphère.

Que dirait le marchand en question si un épicier de ses voisins, profitant d'une vente de faillite par exemple, se procurait à bon compte des nouveautés qu'il donnerait en prime à ceux qui lui achèteraient 5 livres de thé, ou 20 livres de sucre blanc?

La concurrence avec les compétiteurs de la même ligne peut rester légitime et loyale même dans ses coupages de prix les plus excessifs, parce que les adversaires peuvent se défendre sur le même terrain; mais nous ne pouvons pas admettre comme loyale et de bonne guerre, la concurrence ainsi faite, à perte, à des gens qui ne peuvent se protéger et qui n'ont, en fin de compte, jamais porté le moindre préjudice à l'agresseur.

Autant ce dernier vend ainsi du sucre, autant il enlève de profit légitime à des gens qui comptaient peut-être parmi ses meilleurs clients et qui, naturellement, en garderont longtemps le souvenir.

Nous croyons donc que le marchand en question a commis une erreur grave en sortant ainsi de la sphère de son commerce et, bien que le succès semble couronner maintenant son entreprise, nous ne sommes pas sûr qu'il n'aura pas à la regretter un jour.

La politique fiscale du Canada

Le ministre des finances du Canada, l'honorable M. Foster, vient de faire devant la Chambre des Communes, budgétaire. A part l'intérêt qui s'attache toujours à l'administration des finances fédérales, trois motifs spéciaux, ont fait attendre avec anxiété cet exposé; c'était d'abord le désir de savoir comment se comportaient les recettes du trésor, depuis l'abolition des droits sur les sucres, et secondement, l'inquiétude annuelle que l'on ressent tant qu'on n'a pas la liste des changements dans les droits de douane que propose le gouvernement.

On se demandait aussi ce qui était résulté du dernier voyage de nos ministres à Washington, mais on ne s'attendait peut-être pas à en recevoir le compte rendu dans le discours du budget quoique, naturellement, tout ce qui touche à la politique fiscale du gouvernement doive trouver légitimement plan dans un discours de ce genre.

Quand au budget, en lui-même, il n'a de remarquable que sa ressemblance au budget précédent.

L'exercice 1890-91 se solde par un excédant, la dette publique n'a pas tée sensiblement augmentée et le ministère se propose de continuer dans cette voie. Les obligations du gouvernement qui viennent à échéance d'année en année sont payées au moyen d'emprunts temporaires, et ces emprunts sont, ou bien soldés avec les excédants de revenus, ou bien remplacées par des nouvelles obligations trentenaires émises à des taux d'intérêt plus favorables. Le fait que la dette publique n'a pas diminué démontre que ce n'est pas à l'éteindre que l'on a appliqué les excédants de revenus qui se sont montés depuis quatre ans à près de \$8,000,000. Ces \$8,000,000 ont été employés en subventions aux chemins de fer, en travaux d'intérêt public etc., de sorte que ces subventions et ces travaux n'ont pas augmenté la dette publique. Il serait difficile de trouver là matière à critique. Nous avons assez emprunté depuis la confédération, pour qu'il nous soit permis de rester pendant quelques années sans faire appel aux capitaux étrangers, nous occupant exclusivement de nos affaires ordinaires, et attendant du temps le développement de nos revenus que doivent produire tôt ou tard ces immenses entreprises auxquelles nous avons prodigué notre appui financier.

Le gouvernement n'annonce cette année aucun changement dans les droits de douane.

C'est une nouveauté qui a agréablement surpris le commerce et que l'on devrait bien essayer de faire passer dans nos habitudes. Sans doute un tarif ne peut être parfait, mais il vaut mieux, en résumé, garder un tarif imparfait que l'on connaît, sur lequel on se base et sur lequel on sait que l'on peut compter, que d'essayer chaque année à le perfectionner en bouleversant des lignes entières de commerce, sans avis, sans compensation pour les commerçants et souvent sans bénéfice pour le public en général.

Un tarif devrait être adopté pour cinq ans au moins. Dans l'intervalle les déficiences se feraient clairement remarquer; ou bien le commerce s'y conformerait de manière à les neutraliser et à en faire disparaître en grande partie l'effet nuisible; ou bien ces déficiences ne pourraient être surmontées ni tournées et on aurait le temps de mûrir les amendements qui les feraient disparaître.

Donc, pas de changements cette année.

Depuis l'abolition des droits sur le sucre et l'augmentation des droits d'accise pour couvrir la différence du revenu, il ne s'est pas encore écoulé une année entière et on ne peut, par conséquent, juger du résultat des recettes que d'une manière approximative. M. Foster, l'année dernière, avait calculé perdre \$3,000,000 sur le sucre et regagner \$1,500,000 sur les droits d'accise augmentés; la différence devant être couverte par l'augmentation naturelle des droits à l'importation sur d'autres articles. Jusqu'ici, il croit qu'il sera en état de remplir