

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

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

BUREAU: No 85, rue St-Jacques, Montréal

ABONNEMENTS:

Montréal, un an.....\$2.00

Canada et États-Unis.....1.50

France.....fr. 12.50

Publié par

J. MONIER & CIE.

Téléphone 2602.

MONTREAL, 28 JUILLET 1893

Le droit chemin

"Il n'y a qu'un seul chemin qui puisse vous conduire au succès, et ce chemin est droit devant vous." Cette phrase d'un des meilleurs écrivains commerciaux peut être classée parmi les axiomes du commerce. On suit le conseil et on arrive au succès. Mais c'est alors que vient le danger, les déviations, le désastre. L'homme qui a réussi a gagné, outre son argent, une grande confiance en lui-même. Et il a droit d'avoir cette confiance. Il a prouvé qu'il possédait les qualités que le monde entier reconnaît comme les principaux facteurs du succès. En suivant le droit chemin, il a conquis la richesse et ses moyens dépassent ses besoins. C'est là que se trouve le danger où il est apte à succomber.

Ce surplus de capital, il l'emploie à des entreprises complètement étrangères au commerce qu'il pratique depuis si longtemps, et sur lesquelles il n'a que de vagues notions. Il achète des actions de la Compagnie de Navigation Aérienne; de la Compagnie des mines d'Argent de l'Abord-à-Plouffe; du Chemin de fer de Montréal à la lune; des parts de propriété dans de nouvelles inventions, etc.

Ses capitaux cessent d'être sous son contrôle, pour servir à des opérations dont il n'a aucune expérience, aucune connaissance technique. Il y aura peut-être voix délibérative comme directeur ou administrateur; mais même dans ce cas, il est forcé de s'en rapporter pour la conduite des affaires, à des gens sur lesquels il n'a aucun contrôle direct. Aussi il arrive souvent qu'on le trompe, qu'on le vole, qu'on le ruine.

On se rappelle M. X... qui avait ramassé une fortune de \$50,000. Il prit un intérêt dans le brevet d'une invention pour la fabrication d'un article de grande vente en vingt-quatre heures, tandis que cette fabrication prenait autrefois des semaines. Il eût foi dans l'invention et il y consacra son capital. Un collègue plus perspicace lui dit que le procédé était certainement praticable, mais que l'article ainsi produit ne pourrait pas se conserver. Notre homme ne voulut rien entendre; il alla de l'avant, construisit une fabrique, produisit l'article et le vit s'avarier comme on le lui avait prédit; il perdit son argent et mourut de chagrin.

Vous connaissez N... qui, après avoir ramassé une centaine de mille piastres dans la plomberie, voulut tâter de la politique et s'y ruina si bien qu'il en est réduit à spéculer sur les faveurs de son parti?

Et le célèbre L..., le marchand de nouveautés millionnaire qui commença à se ruiner dans les concessions forestières et acheva de perdre son argent à la bourse.

Les brevets d'invention, la spéculation, la politique, ne réussissent qu'à un petit nombre de gens, doués de qualités tout à fait spéciales, parmi lesquelles il faut compter le génie de l'intrigue; ils ruinent tous les autres.

Nous connaissons un homme qui a été tour à tour marchand général, épicier, marchand de nouveautés, spéculateur en immeubles, marchand d'objets de fantaisie, etc.; qui a fait d'abord un peu d'argent, a ensuite doublé son capital et ne vit plus aujourd'hui que des revenus des propriétés de sa femme.

Restez donc dans le chemin que vous connaissez, dont tous les détours et tous les coins vous sont familiers. Allez droit devant vous et si vous avez du capital au-delà de vos besoins, placez-le de manière à ce qu'il produise tout seul, sans que personne n'ait besoin de s'en mêler: en prêts sur hypothèque, ou en valeurs de tout repos qui rapportent régulièrement un bon dividende.

La disette des Fourrages en Europe

ET SES CONSEQUENCES ECONOMIQUES.

Un de nos confrères de Paris écrivait à la date du 24 juin dernier: "Dans les deux tiers au moins de la France, la récolte des fourrages a été à peu près nulle et dans l'autre tiers c'est à peine si les prairies ont donné un rendement équivalent à la moitié d'une année moyenne. Nos agriculteurs qui, l'année dernière, s'étaient imposés les plus lourds sacrifices pour combattre les effets de la sécheresse qui sévissait déjà, ont dû, cette année, renoncer à la lutte et, faute de ressources, se défaire à n'importe quel prix des bestiaux qu'ils ne pouvaient plus nourrir."

Le confrère constate en consé-

quence ces deux faits corrélatifs l'un à l'autre: le prix exagéré du foin (plus du double de celui de l'année dernière) et l'avalissement complet du prix de la viande sur pied.

"Le 7 juin 1892, au marché de la Chapelle, le foin se vendait selon les qualités, de 50 à 60 frs. les 100 bottes. Le 7 juin 1893, le prix des 100 bottes a été de 90 à 105 frs., et le 17 juin il dépassait 110 frs. Il y a lieu de remarquer qu'en 1892 les prix des fourrages, par suite de la sécheresse, étaient déjà extrêmement élevés."

Et ailleurs: "Dans certains départements on vend 100 ou 150 frs des génisses et des bœufs en pleine force et on se débarrasse des veaux comme on peut."

Détail caractéristique: tandis que "le prix de la viande sur pied s'avilit d'une façon inouïe, les cours de la viande restent à peu près stationnaires et le consommateur continue à payer des prix identiques à ceux des années 1890 et 1891, sans se douter que depuis cette époque les prix du gros ont diminué de 60 à 75 p. c."

En Angleterre, en Allemagne, en Hollande, la situation est la même, la seule différence étant dans le degré d'intensité.

Nous voici donc en face de deux faits dont l'un est la cause de l'autre: la disette de fourrage et l'abatage en grand des animaux qu'on ne peut plus nourrir.

La disette de fourrages appelle nos exportations de foin, ce à quoi le Canada a vigoureusement répondu; mais d'un autre côté, l'abatage des animaux a diminué le nombre de têtes à nourrir et, tout en faisant tomber le prix de la viande sur pied, il a diminué le prix des fourrages en en diminuant la demande.

De sorte que, à l'heure qu'il est, le nombre des animaux que l'on mène à l'abattoir est beaucoup plus considérable que les années précédentes; et, en même temps, les nouvelles d'Europe signalent une détente dans le marché des fourrages.

Mais en vendant leurs animaux à la boucherie, les éleveurs ont dissipé, pour ainsi dire, la réserve qui devait fournir les animaux de boucherie l'année prochaine et dans deux ans. Lorsque la condition

agricole aura changé; lorsque les fourrages seront revenus à leur prix normal, les éleveurs n'auront plus d'animaux à vendre et le prix de la viande s'élèvera peut-être autant que celui des fourrages actuels. La production du lait ne sera plus ce qu'elle était, le beurre et le fromage manqueront, et les importations se vendront très cher.

Or le Canada peut fournir à l'Europe occidentale tous les objets dont il y a ou aura disette. Notre foin lui est expédié en ce moment en grande quantité et rapporte de bons prix; c'est la conséquence économique immédiate de la situation. Mais nous pouvons aussi lui fournir les produits de l'industrie laitière; et la fermeté, la hausse plutôt à peu près constante de notre beurre et de notre fromage provient de l'appréciation juste du second fait.

Nous pouvons aussi fournir à l'Europe beaucoup d'animaux de boucherie. Comme nous traversons la période où la viande en Europe est encore à vil prix, nos exportations de bestiaux sont languissantes. Mais lorsque viendra la réaction, nos éleveurs et nos exportateurs pourront trouver dans les prix les plus élevés une compensation aux pertes qu'ils subissent aujourd'hui.

Il y aurait donc à observer pour nous ceci: que nous devrions nous contenter d'un prix raisonnable pour le foin de la récolte de 1893, si nous voulons l'écouler facilement en Europe; mais qu'il serait de bonne politique de cesser pendant quelque temps nos exportations de bétail vivant et d'augmenter autant que possible le nombre d'animaux prêts pour la boucherie dans quelques mois.

Les marchandises de fantaisie — ce que l'on appelle en France, à proprement parler, les Nouveautés, ont en cette saison une demande fort modérée. Les importateurs ont fait de petites ventes, sur échantillons, et n'ont pas encore reçu de secondes commandes. Les stocks de nouveautés de l'année dernière paraissent être restés encombrants et l'on a cherché à les écouler d'abord, avant de placer celle de cette année. Les marchandises de fonds se sont mieux écoulées.

TELEPHONE BELL No 6251

J. O. LABRECQUE, COUSINEAU & CIE

AGENTS, pour le célèbre Charbon {SCRANTON
Anthracite,

Livré dans toutes les parties de la Province en Chars ou en Barges.

83 RUE WOLFE - - - - MONTREAL