

La Question du Gaz.

A Montréal, dit M. Rodolphe Forget, on emploie le charbon des Provinces Maritimes qui ne donne que 7,500 pieds de gaz par tonne.

Tandis que, à Toronto, le charbon américain employé donne 11,000 pieds de gaz.

Calculons un peu: si le charbon américain donne 11,000 pieds de gaz, il produit, à 80c. les 1,000 pieds, \$8.80 de gaz par tonne.

Si le charbon des Provinces Maritimes ne donne que 7,500 pieds de gaz par tonne, à \$1.20, cela fait \$9.00 de gaz par tonne.

La compagnie de Gaz de Toronto ferait, par conséquent, 20c. de moins par tonne de charbon sur sa fourniture de gaz.

Mais des indiscrets demanderont si à Montréal, on ne pourrait pas se servir aussi de charbon américain?

La différence de fret entre Montréal et Toronto, à partir des mines des Etats-Unis, ne peut être bien considérable. Mettons-la à 50c. par tonne.

Ajoutons 50c. pour le droit de douane et disons que la Montréal Light, Heat and Power aurait à payer le charbon américain \$1 de plus par tonne que le charbon des Provinces Maritimes, puis faisons un autre petit calcul.

Le charbon américain donnant 3,500 pieds de gaz de plus par tonne, cela représente \$4.20 de recettes de plus pour la compagnie.

Déduisons l'augmentation du prix du charbon et nous avons un bénéfice de \$3.50 par tonne de charbon.

A qui fera-t-on croire que la Montreal Light, Heat & Power laisse volontairement échapper l'occasion d'augmenter ses bénéfices de \$3.20 par tonne de charbon—ce qui représenterait pour une consommation de 300,000 tonnes, la jolie somme très rondelette de \$960,000?

Ou bien M. Forget se moque du public, ou bien la direction de la Montreal Light, Heat & Power se moque de ses actionnaires; et nous penchons plutôt pour la première proposition.—Le Canada.

Le Gaz à Quebec.

Notre position pourrait être meilleure, mais, enfin de compte, nous n'avions rien à envier à la bonne ville de Québec. Qu'on en juge!

On fait payer actuellement aux citoyens de Québec, \$1.75 par mille pieds.

La compagnie jouit d'une franchise perpétuelle qui lui donne le privilège de charger le prix qui lui convient.

Nous empruntons les détails qui suivent à un journal de la vieille Capitale:

Il y a quelques années, la compagnie actuelle refusa d'entrer en négociations pour la vente de sa propriété, quoiqu'on syndicat, composé de certains financiers bien connus, fût disposé à lui offrir un prix aussi élevé que \$130 à \$150 par action, pour le matériel d'exploitation et usines, et à garantir aux citoyens de Québec, de leur fournir du gaz pour \$1.00 ou \$1.10 par mille pieds.

Des milliers de québécois sont privés du privilège de se servir du gaz, soit pour l'usage de la cuisine ou pour l'éclairage, par le fait que la compagnie refuse de poser des tuyaux, à moins que tous les résidents où la majorité d'entre eux ne s'engagent, par leurs signatures, à devenir les clients de la compagnie.

La franchise originaire de la compagnie du gaz de Québec n'était que pour vingt ans, mais, durant les derniers trente ans, la compagnie a obtenu une franchise perpétuelle. In n'y a pas actuellement dans aucune ville sur le continent un cas semblable de concession de franchise. La Patrie.

Le Monopole Bell.

Devant le comité spécial des téléphones, mardi, le gérant général du Pacifique Canadien, M. McNicoll, a déclaré que sa compagnie et la compagnie de téléphone Bell avaient un arrangement spécial entre elles.

Le chemin de fer accorde la circulation gratuite sur sa ligne à la compagnie de téléphone, pour son personnel et son matériel et le monopole de ses stations.

La compagnie Bell donne au chemin de fer l'usage gratuit de ses instruments et de ses lignes.

M. McNicoll a affirmé que à son jugement, cet arrangement était plus favorable au Pacifique qu'à la compagnie

Bell. Mais le côté monopole de la question n'est pas entré en ligne de compte dans ce calcul.

Il y a actuellement, devant la commission des chemins de fer, plusieurs appels du public contre le refus du chemin de fer de laisser poser les instruments d'une autre compagnie dans ses stations. On prétend que le monopole exclusif accordé à la compagnie Bell constitue une violation de la loi des chemins de fer.—Le Canada.

Constructive Wisdom.

Sir William Mulock's proposal to have the Government take over the control of the long-distance telephone lines has been attacked by many Dominion papers, with an array of statistical evidence which appears to be sufficient to kill any consideration of the measure. Reviewing the financial status of the Canadian Government telegraph system, these analytical editors find that in 1897 this department cost the Government \$44,000. Since that year the Government has spent something like \$1,200,000 in extensions, with an operating loss of \$180,000. In view of these alarming figures the pessimistic satisfaction must remember that a great deal of the Government telegraph mileage is located in sparsely settled territory. Consider also the railway expansion of North America. Every long-distance railroad that has been constructed on the continent has been operated for a decade or more at such a loss on the money invested than Government subsidies were demanded. Without these roads the country would have remained undeveloped. With them came the development that forced the stock above par. Had the Governments of the United States and Canada built these railroads, and operated them at their great initial loss, the treasuries at Ottawa and Washington would have been fat with surplus to-day. The railroad, the telegraph, and the telephone are among the world's greatest civilizing agents. Canada cannot invest her money in any better way than to invite settlement in her fertile and hospitable open territories.—Collier's Weekly.

Gifts of Enormous Value.

Two New York city corporations are now eager to expend \$150,000,000 in the construction of subways, which, at the expiration of fifty years, will revert to the city. To put the point in another way it can be said that these companies are prepared to pay, exclusive of interest and taxes, \$3,000,000 yearly franchises to operate the subways for fifty years.

With this illuminating fact before them, people may acquire some idea of the value of franchises that their servants have given away. The surface railway franchises in New York and other cities were virtually gifts. The cost of constructing these railways is only a fraction of the expense of making subways, and the return upon the amounts actually invested is many times as great. Besides, these street railway franchises are nearly all perpetual, and there is no provision made for their reversion to the public. Likely as not the assertion will be made that some of the New York surface railways have, on account of the opening of the subway, ceased for the time being to be very profitable, as formerly. This is due to the fact that the obligations of these roads have been enormously inflated. If they had to earn only profits on the actual cost of construction and operation they would even now net 20 to 50 per cent. dividends.

These street railroad franchises are perpetual or for very long periods, and the public is never to get anything from them. The fact that the additional proposed subways for New York will carry passengers from the Bronx to Brooklyn for a nickel, while the present fare is three times that, and the other fact that the city will net \$3,000,000 a year in property, prove the enormous value of franchises that have been given away, and demonstrates that the public is beginning to appreciate that value and to demand that all the concessions shall not be on one side.—Exchange.