

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
(The Trades Publishing Co.)
25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL
TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.50
CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00 PAR AN.
UNION POSTALE - - - - - Frs 20.00

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 de tels avis.

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

Adresses toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

LE COMMERCE ENTRE LA GRANDE-BRETAGNE ET LE CANADA

Un rapport sur les conditions et les perspectives du commerce entre la Grande-Bretagne et le Canada a été fait, il y a quelques mois, au Board of Trade de Londres, par M. Richard Grigg, commissaire spécial du "Advisory Committee & Commercial Intelligence". M. Grigg vint au Canada en septembre 1906 et compléta son travail en mai 1907. Le rapport a complètement été publié après mûre délibération. Voici un résumé des conclusions du rapport du commissaire :

Avantages des Etats-Unis

1.—La position géographique du Canada est évidemment un grand inconvénient pour les relations commerciales entre la Grande-Bretagne et le Dominion. Un avantage pour les manufacturiers des Etats-Unis. Les distances des centres industriels des Etats-Unis aux marchés canadiens sont relativement courtes; le temps occupé par le transit est donc beaucoup moindre. Les taux de fret sont faibles en conséquence; il existe une grande rapidité de communications, lesquelles sont faciles à bon marché, et, chose la plus importante entre toutes, c'est que les conditions sociales et économiques des deux continents adjacents présentent tant de ressemblance que les manufacturiers des Etats-Unis peuvent presque considérer le Dominion comme étant, pour beaucoup de leurs besoins, une simple extension de leur propre marché. En conséquence, ce marché ne demande pas des efforts et des méthodes spéciales de production, auxquelles les manufacturiers de la Grande-Bretagne devraient se plier dans bien des cas, afin d'obtenir un commerce considérable avec le Canada.

2.—Ces avantages accrus pour les Etats-Unis du fait de la position géographique du Canada, sont si grands qu'il est inévitable qu'une proportion du commerce canadien s'en aille vers ce pays. D'autre part, le Royaume-Uni est le prin-

cipal client du Canada; il en résulte qu'il y a un fort tonnage allant vers l'Est et que les taux de fret pour renvoyer ce tonnage vers l'Ouest, sont relativement bas.

Les produits de la Grande-Bretagne jouissent d'un tarif de préférence et sont préférés au Canada; mais, il est évident que le premier de ces facteurs, dans une affaire sujette à compétition, ne peut que faire plus que de produire presque une égalité d'échanges commerciaux, entre les deux pays. Toutefois, une préférence s'élevant à une réduction de un tiers du droit d'entrée est d'une valeur indubitable pour les ambitions britanniques, étant donné que l'habileté et l'énergie à conduire les affaires sont égales des deux côtés. Les statistiques semblent montrer que l'établissement d'un traitement préférentiel, pour les marchandises britanniques, a empêché, à un degré considérable, le manufacturier anglais de se retirer du marché canadien, bien qu'on puisse attribuer une partie de ce résultat au réveil du manufacturier britannique, qui s'est rendu compte du besoin qu'il avait d'une action plus vigoureuse.

Compétition Canadienne et placements de fonds Américains

3.—Il est important d'observer que le manufacturier canadien devient maintenant un compétiteur sérieux du Royaume-Uni et des Etats-Unis. Sa production augmente rapidement; l'efficacité des usines canadiennes s'accroît vite; les ressources industrielles du pays sont grandes; la politique de tarif du Canada est largement dirigée, de manière à maintenir et à promouvoir l'industrie domestique, et on peut dire avec justesse et raison qu'avant que de nombreuses années se soient écoulées, le compétiteur le plus sérieux du Royaume-Uni sur le marché canadien sera le Canada lui-même.

Les Américains ont obtenu des intérêts de contrôle dans les usines du Canada et ils ont construit des manufactures succursales en grande quantité. Ils suggèrent que les manufacturiers britanni-

ques devraient songer à installer au Canada des manufactures succursales. Une telle mesure serait bénéficiaire aux Canadiens et augmenterait les ventes; en outre, elle ferait connaître, plus que toute autre chose, le marché aux manufacturiers et elle leur permettrait de maintenir des stocks plus facilement. Les estimations du capital américain placé à Montréal seulement varient de \$25,000,000 à \$75,000,000. Des demandes d'informations ont été faites, dit-on, par la "Manufacturers' Association" de l'Illinois; il en est résulté que 122 des principales maisons des Etats-Unis ont établi des succursales au Canada. J'ai une liste d'au moins 36 maisons manufacturières, dans la seule ville de Hamilton, je suis sûr qu'une bonne partie du capital de ces maisons provient des Etats-Unis. On entend constamment dire que le capitaliste britannique est lent et qu'en conséquence, les affaires sont faites par des Américains. Il y a eu une augmentation très grande et très rapide du placement de capitaux américains au Canada et ceci continuera, à moins que l'intérêt manifesté par la Grande-Bretagne aux entreprises canadiennes ne se développe d'une manière plus rapide qu'à présent.

Ce que devraient faire les manufacturiers britanniques

4.—Bien que le problème soit difficile à résoudre, on pourrait faire beaucoup pour permettre aux commerçants britanniques de s'affermir sur le marché canadien, et même d'y agir d'une manière plus étendue, et les suggestions suivantes sont faites :

(a) Des efforts devraient être faits pour promouvoir et encourager des facilités de transport et de communications rapides et à bon marché. Une grande partie du commerce canadien se fait indubitablement avec les Etats-Unis, non à cause de la supériorité des produits des Etats-Unis, mais parce que les marchandises exigées peuvent être obtenues plus rapidement de ce pays que du Royaume-