

trons de l'industrie, à l'ouest de l'Ontario, montre ce que l'on peut faire en ce genre. N'est-ce pas un danger pour la société que la multiplication de ces intermédiaires, chaque jour plus nombreux dans les villes, qui tiennent à distance le producteur et le consommateur, le pauvre surtout, qui doit payer les frais de cet encaissement commercial fait à ses dépens ? Qui ne comprend que ces intermédiaires sont des classes stériles, de vrais parasites du corps social ?

Vous dites que le grand succès de ces sociétés en Angleterre est dû au caractère *fédératinniste* de l'ouvrier anglais. Mais n'avons-nous pas au Canada ces vastes fédérations du travail, qui s'appellent les sociétés de secours mutuel ? Qui empêcherait que l'association de consommation se greffe sur elles, ces unions ouvrières ne faisant ainsi qu'élargir leur programme ? ainsi il n'y aurait point besoin de nouvelle organisation, celle déjà existante, et qui possède la confiance de tous, y suffirait pleinement. Au moins, dans le sein de ces sociétés de mutualité, un groupe nombreux de consommateurs pourrait aisément se recruter pour faire les achats en gros. Enfin pourquoi n'encouragerait-t-on pas les sociétés déjà fondées à suivre le système si simple et nullement coûteux des *fournisseurs privilégiés* ? Permettez-moi M. le rédacteur, de croire que ce que fait avec tant de succès l'ouvrier anglais, l'ouvrier canadien le peut également. John Bull enfin n'est point un être exceptionnel.

Ensuite vous énumérez, avec un certain artifice, les nombreuses conditions sans lesquelles, d'après vous, toute société coopérative est vouée à la banqueroute. Je pense que vous voulez en faire un épouvantail. Mais voyons-les en détail.

1o "Grouper un nombre considérable de sociétaires stables." Rien à dire à cela : nous admettons volontiers la nécessité de cette condition.

2o "Réunir au début un capital relativement considérable." Dites-moi, M. le rédacteur, était-elle considérable, la première mise de fonds des *Equitables Pionniers de Rochdale*, dont vous devez connaître l'intéressante histoire et qui sont devenus le type de toutes les sociétés coopératives ? Les pauvres tisserands de Rochdale débutèrent avec un capital de \$10 ; l'année suivante leurs fonds étaient montés à \$120 ; dont cinquante furent dépensés à l'achat d'une boutique borgne, et soixante-dix à acheter une mince provision

de sel, de beurre, de gruau, de farine, etc. Et aujourd'hui, après plus de cinquante ans d'existence, leur association a pullulé par toute l'Angleterre et fait des affaires pour plusieurs millions. — Du reste, dans mon article, je leur conseille moi-même de commencer petitement et de ne se développer que peu à peu, pour ne pas courir au devant d'une liquidation ruineuse.

3o "Vendre les marchandises au même prix que le commerce régulier ou à peu près." Ici, M. le rédacteur, distinguons. Ou bien la société vend à ses propres membres, ou à une clientèle étrangère. Au premier cas, elle livre les denrées à un prix inférieur, à peu près le prix de revient, en plus d'une légère surtaxe représentant les frais généraux du transport, de l'emmagasinage, etc. Au second cas, rien ne l'empêche de vendre au prix de la localité, pourvu qu'il ne soit pas exorbitant. Il y a alors un bénéfice réel : à ce point de vue, les sociétaires deviennent des actionnaires et se partagent les dividendes au prorata de leur mise de fonds. Nierez-vous, par exemple, les avantages précieux de cette boulangerie coopérative d'Angoulême, qui livre à ses sociétaires le pain à 12 centimes au-dessous du prix des boulangers de la ville ? N'est-ce rien que deux sous $\frac{1}{2}$ réalisés sur chaque pain ? n'est-ce rien non plus que d'être assuré d'avoir du bon pain, étranger à toute sophistication ? Il y a même ici un avantage pour tout le monde : c'est que les commerçants ordinaires, pour ne pas succomber dans cette ruineuse concurrence que leur fait ce commerce par le peuple, soit obligés de baisser leurs prix.

Vous assurez que ce qui rend si coûteux les frais d'administration dans les sociétés coopératives, c'est la nécessité d'en confier la direction à des employés salariés... et que dès lors elles peuvent s'attendre à mourir de faim. Mais qui parle d'employés salariés ? Est-il sans exemple que le personnel d'une société ouvrière ne soit pas rétribué ? Voyez donc les Artisans de Montréal. Il faut bien accorder quelque chose au désintéressement des cœurs généreux. Du reste, s'il s'agit de livrer les denrées emmagasinées à la consommation des sociétaires, pourquoi ne pas faire ce qu'on observe ailleurs ? Le jour, ce sont à tour de rôle les femmes des membres eux-mêmes ; le soir ce sont, par équipes successives de semaine, les hommes, qui président à ces livraisons. Dès lors, il ne peut plus être question d'employés salariés.

Ce qui me surprend, monsieur, c'est que, dans votre antipathie pour ces sociétés, vous allez jusqu'à prôner le crédit et le proclamer une nécessité du commerce avec les ouvriers. Le crédit ! ce cauchemar des petits ménages, cet esclavage indéfini de l'avenir ; ah ! qu'il pèse lourdement sur le budget du pauvre consommateur. Bénies soient les institutions qui permettent à l'ouvrier le paiement comptant ! Et telles sont précisément les sociétés coopératives. Et voyez, monsieur, combien est étrange votre raisonnement. Vous dites : Ces sociétés ne peuvent vendre qu'au comptant. Or, le crédit est une nécessité du commerce avec les ouvriers. Donc, elles ne peuvent réussir. Votre majeure est..... laissez-moi vous le dire, une vérité de La Palisse. Votre mineure, ah ! c'est ici qu'est le vice : le crédit est nécessaire à l'ouvrier, s'il achète en dehors de l'association coopérative, très bien ; mais dans cette union, non ! puisqu'elle est fondée précisément pour favoriser à l'ouvrier le paiement comptant.

Enfin, monsieur, votre article s'achève par un jet d'éloquence : "Ah ! si les détaillants étaient, comme les dépeint le Rév. Père, des tyrans rapaces prenant des bénéfices de 25, 40 et jusqu'à 50 p. c., sur leurs marchandises..... il pourrait y avoir place pour la société coopérative....."

Vous vous méprenez sur mon intention, je n'ai point incriminé les détaillants, je n'ai point flétri leur rapacité ; ce n'est point une personne seule, c'est la classe entière qui est responsable de cette horrible surenchère de parfois 50 p. c., dont le travailleur est victime. Au demeurant, monsieur, nierez-vous que certains détaillants font parfois des gains si grands sur une denrée, qu'ils ont eue à un prix infime ; qu'un bénéfice de 50 p. c. est très petit en comparaison ? Quand on voit des marchands faire sur leur prix normal une réduction de \$0.25 sur un dollar, en faveur d'une clientèle privilégiée, et cependant même alors trouver bénéfice, on est bien tenté de prononcer le mot de rapacité !

J'ai fini, monsieur. Je vous ai suivi pas à pas, et j'espère avoir démontré que le système que j'ai proposé, tient encore debout malgré votre critique. Les sociétés coopératives sont approuvées et encouragées par presque tous les Économistes, ceux surtout de l'école catholique, comme Claudio Jeannet, de Mun., Léon Harmel, etc. Et, ce qui est mieux, elles vivent : com-