

is la peine d'en
aujourd'hui, M.
plus de protec-
M. David. Ils
mêmes à raison,
autre de \$2,000
leur suffit. MM.
préchant pas
on de nos in-
ils s'attendent
e protégés par
et des salaires
es. Après ce-
agricole et l'in-
rière s'arran-
Auguste, avait
saient que la
vre."

S PRIX.

qu'on le paie
ns la verge.
Angleterre et
EPT MILLIONS
ous pouvons
ns le pays,
ouvelle taxe
lire un cen-
Cela ne veut
ants du Ca-
centins la
s sont écri-
et les An-
un surplus
n Canada.
auront un
ge à ajou-
plus faire
cants. Si
ns com-
r le prix
endraient
on leur
étrangers
re leurs
eux. La
on ferait

dans un étang pour tenir une par-
tie des eaux plus basse qu'une au-
tre ; si par un moyen quelconque
on faisait monter l'eau dans la par-
tie basse, le mur ne servirait à rien
du tout et les eaux finiraient par se
rejoindre par dessus.

Les fabricants canadiens seront
donc obligés de tenir leur coton
aux anciens prix et c'est tout ce
qu'il leur faut. Ce n'est pas tant
le prix qu'ils peuvent avoir qui les
occupe que la quantité qu'ils peu-
vent vendre. Quand ils sauront
qu'ils peuvent fabriquer du coton
pour sept millions de piastres de
plus, ils prendront des mesures en
conséquence, car on sait, que plus
on fabrique un article en quantité,
moins cet article coûte cher.

A-t-on remarqué une chose ?
Quand vous achetez du coton amé-
ricain, vous rendez-vous compte
que vous payez, à part le coton mé-
me, le transport qu'il a coûté, la
douane, les assurances. Cela fait
peut-être 2½ centins que vous ajou-
tez au prix réel du coton. Si vous
payez le coton 10 centins, la manu-
facture américaine, elle, ne l'a ven-
du que 7½ centins ; le restant s'est
perdu en frais. Mais puisqu'on peut
fabriquer pour 7½ centins le coton
que vous payez 10 centins, il y a
donc une chance que les fabricants
canadiens puissent aussi le fabri-
quer au même prix. Qu'est-ce qui
s'y oppose ? Pour un long trajet
comme de la Nouvelle Orléans à
Montréal, il n'y a pas de différen-
ce pour le fret d'une balle de co-
ton avec les villes du Massachu-
sett. Il est de fait que par le Mis-
sissippi et les lacs ou par Chicago
en chemin de fer, Montréal est
plus favorisé que les Etats de la
Nouvelle-Angleterre. Nous pou-
vons donc avoir le coton brut au

même prix, la machinerie au mê-
me prix, les bâtisses au même
prix, la main-d'œuvre au même
prix. Nous pouvons donc faire
comme eux. Tout ce qu'il nous
faut, c'est qu'ils ne nous écrasent
pas pour partir. Commençons par
les ôter de notre chemin. Alors
nos fabriques prendront de la for-
ce. Nos ouvriers deviendront plus
habiles ; et une fois ces fabriques
aussi riches que celles des Etats-
Unis, elles pourront fabriquer
comme elle à 7½ centins. Et com-
me il n'y aura pas dans leur cas de
fret, d'assurance et de douane à
payer, le prix de 7½ centins sera
bien le prix du marché. La pro-
tection aura fait la fortune du fa-
bricant et épargne 2½ par verge à
l'acheteur. Voilà comment la pro-
tection fait l'affaire des deux. Et la
chose s'explique. Le fabricant et
l'acheteur se divisent les triples
profits que faisaient l'étranger, les
douanes et les chemins de fer.

Mais, dira-t-on, qui vous assure
que le fabricant baissera ses prix
comme vous le dites ? Qu'est-ce
qui le forcera à en agir ainsi ?
Nous répondrons : la concurrence.
Il n'y a pas qu'une fabrique de co-
ton dans le pays, et quand il y au-
ra sept millions de plus au jeu, il
s'en élèvera bien d'autres. Quand
a-t-on vu des établissements, dont
tout le profit consiste dans le grand
débit, se coaliser pour tenir les prix
élevés ? La chose est impossible
pour le commerce comme pour
toute autre chose. Dans les pro-
fessions, dans la navigation, dans
l'industrie, dans les affaires, si
quelqu'un a l'ambition de vouloir
réaliser au delà d'un légitime pro-
fit, on voit immédiatement surgir
une opposition, car tout le monde
pourra construire des manufactu-