

LE PRIX COURANT

Revue Hebdomadaire

COMMERCE, FINANCE, INDUSTRIE, PROPRIÉTÉ FONCIÈRE, ASSURANCE.

Publié par ALFRED et HENRI LIONAIS, éditeurs-proprétaires au No 25 rue St-Gabriel, Montréal, Téléphone Bell Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : Montréal et Banlieue, \$2.00; Canada et Etats-Unis, \$1 50; France et Union Postale, 15 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : LE PRIX COURANT, MONTRÉAL, CAN.

VOL. XXX

VENDREDI, 30 NOVEMBRE 1900

No 9

VENDONS AU CONSOMMATEUR

En jetant un regard sur le mouvement commercial du Canada durant les cinq dernières années dont nous avons les chiffres officiels sous les yeux, nous constatons un progrès sensible d'année en année dans l'ensemble de notre commerce extérieur.

De 224 millions en 1895, notre commerce extérieur passe à 239 millions en 1896, à 257 en 1897, à 304 en 1898 et à 321 en 1899.

L'année terminée le 30 juin 1900 donnerait, d'après les chiffres provisoires, 342 millions. C'est donc une augmentation de 118 millions sur le chiffre de 1895 qui se répartissent par 70.2 millions aux importations et 47.8 millions aux exportations.

Pour l'année 1900 les importations ont dépassé les exportations de 19.5 millions.

En examinant attentivement les tableaux des importations et des exportations, nous remarquons deux choses principalement.

La première, c'est que nous importons des quantités de marchandises manufacturées qui pourraient et devraient être fabriquées en Canada; il y a donc place encore ici pour la création d'industries nouvelles; pour une amélioration dans la qualité de certains produits manufacturés au pays, et peut-être encore pour une plus forte production d'articles qui s'y fabriquent déjà, mais en quantité insuffisante.

La seconde, c'est que nous pourrions produire davantage pour l'exportation et exporter pour une valeur beaucoup plus considérable si nous voulions conquérir d'autres marchés d'écoulement pour nos produits. Nous n'en voulons pour preuve que ce fait :

Sur une exportation de 138 millions (en 1899) de produits purement

canadiens, 85 millions ont été vendus à l'Angleterre, 40 millions aux Etats-Unis et 13 millions seulement à toutes les autres nations ensemble.

Nous sommes donc loin encore d'avoir atteint le chiffre d'exportation auquel nous pouvons prétendre. Nos blés et autres céréales, nos farines, notre beurre, notre fromage peuvent être produits en des quantités beaucoup plus fortes qu'ils ne le sont à l'heure actuelle. Il ne manque pas de pays qui importent ces marchandises d'ailleurs que du Canada, c'est à nous de leur faire accepter nos produits. Nous pourrions en dire autant des produits de nos mines, de nos pêcheries et de nos forêts, pour lesquels les débouchés ne manquent pas.

Encore une fois, l'avenir commercial du Canada nous apparaît brillant, si nous ne craignons pas de nous déplacer, de nous remuer pour écouler tout ce que nous sommes capables de produire avec l'immense étendue de nos terres, de nos mines, de nos forêts et de nos pêcheries.

Il ne servirait de rien d'augmenter nos moyens d'actions, et matière de transports et d'outillage de nos ports, si en même temps nous n'augmentions et notre production et la vente de cette production.

On dit parfois que l'Angleterre peut absorber tout ce que nous pouvons produire; c'est se bercer d'illusions. Le Royaume-Uni peut sans doute nous acheter de très fortes quantités de produits, mais il ne peut aller au-delà de ce qu'il consomme lui-même et de ce qu'il peut vendre ailleurs. Il ne tient pas sous sa main tous les marchés du monde. Si la Grande-Bretagne est la première nation du globe au point de vue du commerce, elle n'est pas la seule.

La Grande-Bretagne revend à l'étranger une grande partie de ce qu'elle achète ailleurs que chez elle et elle y trouve profit.

Nos exportateurs, peuvent en ven-

dant là où la Grande-Bretagne distribue les produits qu'elle nous achète, réaliser des bénéfices qu'ils laissent aux intermédiaires anglais.

Nous dirons plus, c'est que le marché anglais où convergent d'immenses quantités de marchandises de même nature mais de provenances directes est souvent un facteur puissant de baisse et d'avilissement des prix pour le producteur.

Quand une même marchandise abonde sur un même marché, les prix ne peuvent se maintenir mais fléchissent, l'offre étant supérieure à la demande.

Nous nous trouverions bien mieux, nous le répétons, de vendre notre production là où elle doit être consommée, car nous obtiendrions de meilleurs prix.

Il y a une autre raison encore qui devrait nous inciter à entrer directement en relations avec les pays consommateurs de nos produits. Cette raison c'est que nous tirerions nous-mêmes les matières premières nécessaires à nos industries des pays qui les produisent. Notre marine marchande qui aurait tout à gagner de la création de nouveaux débouchés pour notre production saurait se créer un fret de retour; nos industriels ne laisseraient pas que d'acheter sur les marchés primaires, sans intermédiaire onéreux, une marchandise qui leur viendrait directement du pays d'origine.

Economie d'intermédiaire, économie de fret, sont deux choses que tout commerçant recherche.

Grâce à l'Exposition de Paris, le Canada et ses produits sont mieux connus qu'ils ne l'étaient, — car ils ne l'étaient guère ailleurs qu'en Angleterre et chez nos voisins immédiats. Avant qu'ils aient été oubliés, il serait bon de faire quelques efforts pour les faire apprécier sur les marchés susceptibles de les consommer.

Recherchons le consommateur.