

provenant d'une chambre de maturation froide et expédié dans un char frigorifique. Si nous avons compté la perte à ce taux nous aurions trouvé plus haut que la fromagerie aurait perdu sur la qualité seulement au lieu de \$40.62 une somme de \$487.50, c'est-à-dire bien près d'une piastre par fromage.

Ce que nous avons voulu démontrer, c'est que, même à 1-8c de perte par livre, le producteur a avantage à transformer sa chambre de maturation ordinaire en chambre frigorifique.

La saison froide arrive, elle laisse à la campagne des loisirs qui pourront être utilement employés à transformer la chambre à maturation et à faire l'approvisionnement de glace nécessaire.

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS

La semaine dernière on a fait courir le bruit que l'Association des Manufacturiers Canadiens se lançait dans la politique, qu'elle avait en vue l'achat de certains journaux et qu'elle se créait des ressources en vue d'une campagne politique.

Voici ce que l'Association des Manufacturiers répond à ces rumeurs, sous la signature de son Président et de son Secrétaire.

1. L'Association des Manufacturiers Canadiens ne s'est occupée de politique et ne désire nullement le faire. Au contraire, elle a discuté et continuera à discuter toutes les questions intéressantes des manufacturiers à un point de vue national et commercial et à ce point de vue seulement.

2. L'Association ne s'est nullement préoccupée ni directement, ni indirectement d'acheter ou d'obtenir le contrôle de quel que journal que ce soit au Canada.

3. Aucun fonds politique n'a été ni ne sera créé par l'Association.

4. Par un vote unanime des membres présents à la dernière Assemblée Annuelle, l'Association s'est prononcée en faveur d'une révision générale du tarif, pensant qu'elle conveyed aux meilleurs intérêts du Canada. Tous les moyens honorables seront mis en usage pour arriver à cette fin tant en éclairant l'opinion publique qu'en nous efforçant de faire prévaloir nos vues auprès du gouvernement.

Tel est l'état réel de notre position. Nos résolutions sont connues. Notre ligne de conduite et nos plans ont été établis en public. Ils sont légitimes et honorables en tous points. Notre confiance dans la voie que nous préconisons est inébranlable et nous croyons qu'elle gagne chaque jour du terrain dans la faveur du public parce que c'est la véritable politique canadienne nécessaire dans le

temps présent, sans lien avec le passé et ayant en vue de ne servir d'autres intérêts que ceux de la prospérité du Canada.

Les membres de l'Association peuvent compter que cette organisation restera fidèle à ces principes et qu'elle maintiendra son honneur et son intégrité malgré toutes les rumeurs à ce contraires."

LES VENTES DANS LE GROS

Nous avons reçu une lettre que nous regrettons de ne pouvoir reproduire faute d'espace. Elle attire notre attention sur les ventes du commerce de gros faites à des non-commerçants.

Nous avons, à plusieurs reprises, traité de cette question et nous y reviendrons d'autant plus volontiers aujourd'hui que l'auteur de la lettre nous dit: "Je sais que, dans certains cas, ces ventes se font à l'insu des patrons et que les employés prennent sur eux-mêmes la responsabilité de se créer ainsi une certaine popularité."

Evidemment, comme d'ailleurs veut bien le reconnaître lui-même l'auteur de la lettre, les ventes ainsi consenties à des amis par les employés des maisons de gros ne sont nombreuses, ni importantes.

Elles ne sauraient en réalité causer de grands préjudices au commerce de détail. Toutefois, notre correspondant en voit un grand dans la connaissance par un non marchand de la différence qui existe entre le prix du gros et celui du détail.

Cet inconvénient est tellement mince, s'il peut même passer pour gênant, qu'il mérite à peine considération. Personne n'ignore que le détailleur a, pour établir son prix de vente, à tenir compte de ses frais généraux, de l'intérêt de son argent et du bénéfice qu'il doit légitimement prélever pour couvrir ses risques de toute nature, se rémunérer de son travail et assurer ses vieux jours. Tout le monde sait, en outre, que la concurrence empêche le détailleur de prélever des bénéfices exorbitants et souvent même simplement raisonnables. Donc, ce n'est pas là que le bât blesse.

Où il y a faute, c'est quand le commis d'une maison de gros, vend au détail à l'insu de son patron, en cachette même de son patron qui, bien souvent, a eu soin, pour se débarrasser d'amis personnels qui voudraient se passer du détailleur, d'afficher dans son magasin une pancarte disant d'une manière quelconque: "Ici, on ne vend pas au détail."

Il se peut qu'il y ait des employés avides de popularité qui recherchent au détriment de leurs patrons la réputation d'être agréables aux amis; ce ne peut être que l'exception, la rareté même.

Si rares soient-ils, nous leur conseille-

rons de ne pas chercher à se rendre populaires grâce à des moyens qui pourraient être pour eux la perte de leur position ou de la confiance de ceux qui les emploient.

Les ventes au détail n'existent plus, à vrai dire, dans le commerce de gros et il est des patrons qui ne badinent pas sur ce chapitre.

LA FICELLE D'ENGERBAGE

Depuis la mise en vigueur du nouveau tarif des douanes, c'est-à-dire depuis 1897, la ficelle à lier les gerbes qu'emploient les cultivateurs entre en franchise au Canada.

Or, depuis ce temps, les manufactures canadiennes de cette ficelle, au nombre d'une dizaine, vont périssant et si l'entrée libre de ce produit manufacturé doit subsister quelque peu, cette industrie sera complètement ruinée au pays. La capital investi sera englouti et des centaines d'ouvriers seront privés de leur gagne-pain.

La ficelle d'engerbage nous vient des Etats-Unis, elle y est fabriquée avec le chanvre de Manille, c'est-à-dire avec la matière première de l'une des possessions de nos voisins. Nos voisins prélèvent sur cette matière première un droit d'exportation quand elle est destinée à un pays autre que les Etats-Unis; c'est un premier désavantage pour nos manufacturiers.

Un désavantage plus grand est que les manufacturiers des Etats-Unis sont combinés, ils forment un trust gigantesque qui, après avoir écoulé à ses propres prix sur le marché intérieur des Etats-Unis, jette sur le marché canadien le surplus de sa production à des prix où nos propres manufacturiers ne peuvent les suivre sans perte.

Le cultivateur canadien peut bénéficier de cet état de choses, mais le pays lui-même en souffre; l'argent qui s'en va aux Etats-Unis est perdu pour nos industries, pour nos ouvriers tandis qu'il profite à nos voisins. Cet argent retiré de la circulation au Canada ne permet pas à l'ouvrier de le dépenser en produits du Canada et, en somme, c'est plutôt en apparence que le cultivateur canadien bénéficie de la loi de douanes qui permet l'entrée en franchise de la ficelle d'engerbage.

Si l'entrée en franchise de cet article doit continuer quelque temps, c'est la ruine irrémédiable de l'industrie de la ficelle d'engerbage au Canada; il ne subsiste aucun doute à cet égard. Cette ruine serait déjà un fait accompli si, nos manufacturiers confiants dans une révision nécessaire et impérative du tarif n'avaient maintenu de peine et de misère leurs usines en état de production.

Le cultivateur n'est pas le moins inté-