

Au contraire, si vous prenez une ligne quelconque où vous avez un *bargain* à offrir et si vous le dites au public en peu de mots, vous aurez beaucoup plus de chances de faire lire votre annonce. Une nouveauté qui vient d'arriver, une spécialité, un article de la saison peuvent servir ainsi d'attraction, suivant le choix et le jugement du marchand. Et changez de temps en temps votre matière, afin que le lecteur ne devienne pas trop familiarisé avec son texte et ne passe pas par-dessus sans la lire.

40. La disposition de la matière est également une chose très importante. Les casses de l'atelier typographique du journal sont garnis tout exprès de caractères de différentes grandeurs, de différentes forces, comme disent Messieurs les typographes, afin de pouvoir à la demande des annonceurs, faire ressortir telle ou telle phrase, tel ou tel mot, qui devront tirer l'œil du lecteur.

Voici, par exemple une annonce pour un marchand de campagne :

SUCRE BLANC A 50.
Sucre et Sirop d'érable, Œufs frais.
J. TERROUX & CIE.
85 Rue du Roi.
MAGASIN GÉNÉRAL
Chaussures et Chapellerie, Ferronneries et Peintures, Tweeds, Lainages du printemps.

Surtout n'encombrez pas votre annonce de trop de matière, on ne se donnerait pas la peine de la lire. Quelques mots seulement. Que l'on fera bien ressortir et que vous changerez souvent. Vous aurez ainsi le temps d'attirer l'attention des lecteurs sur toutes vos marchandises, les unes après les autres, sans ennuyer ni décourager le lecteur, et, au contraire, en attirant forcément son attention.

Nous écrivons ceci pour les marchands de détail; mais nous croyons que, parmi les marchands de gros, il en est plusieurs à qui il profiterait de méditer sur ce que nous venons d'exposer.

Ligue Impériale de Commerce

Depuis que les négociations—que nous voulons croire sérieuses—d'un traité de réciprocité avec les États-Unis ont été abandonnées, nous entendons souvent parler de faire un arrangement de réciprocité avec la Grande Bretagne. Les politiciens et leurs organes qui se soucient de l'économie politique comme d'une guigne et qui ne cherchent qu'un cri pouvant leur procurer des adhésions parmi les électeurs naïfs, se sont tournés du côté de l'Angleterre. Puisque les États-Unis ne veulent pas faire de commerce avec nous, disent-ils, adressons nous à l'Angleterre. L'Angleterre est notre marché le plus sérieux après celui des États-Unis et nous la trouverons mieux disposée envers nous que ne le sont les Américains.

C'est sur cette proposition que la Chambre de Commerce du district

de Montréal discute depuis trois semaines, sous prétexte d'instructions à donner à ses délégués à la convention des Chambres de Commerce britanniques qui doit avoir lieu à Londres cet été. C'est aussi le thème sur lequel brodent les orateurs et les écrivains qui, assez éveillés pour voir que la position économique actuelle du Canada n'est pas tenable, ne sont pas assez avisés pour comprendre que le remède ne peut pas venir de l'Angleterre.

Un journal anglais de Montréal, partisan de l'augmentation du commerce avec la métropole, l'a dit pourtant bien clairement, il ne faut pas compter que l'Angleterre nous fasse aucun avantage commercial. Et cela se comprend facilement.

L'Angleterre est libre échangiste jusqu'aux moelles. Elle ne taxe aucune de ses importations. Et, d'ailleurs, comme elle n'importe guère que des matières premières et des denrées alimentaires, elle ne pourrait taxer ses importations sans augmenter le coût des articles manufacturés dont l'exportation fait la fortune de John Bull. Son intérêt ainsi que son éducation politique lui rendent odieux tout ce qui peut se rapprocher de la protection.

Il y a quelques années, lorsque l'Angleterre s'aperçut, à la diminution de ses exportations, que les théories protectionnistes en se propageant à l'étranger, lui fermaient peu à peu ses marchés les plus fructueux, quelques économistes audacieux osèrent proposer une politique de *Fair Trade*, de commerce équitable: libre échange avec les nations admettant en franchise les produits anglais; protection contre les nations qui taxaient les produits anglais. La campagne entreprise et menée avec une grande vigueur par les partisans du *Fair Trade*, dura six mois, puis se termina dans l'indifférence générale.

Croit-on que l'on pourrait avoir plus de succès en demandant à l'Angleterre de taxer les produits étrangers pour favoriser les produits similaires de ses colonies? Il n'y faut pas songer. Demandez donc à John Bull de s'astreindre à payer des taxes pour manger du beurre de Normandie ou du Danemark, des œufs de France, d'Allemagne ou d'Italie, du pain fait avec le blé des États-Unis, de la Russie, de Hongrie ou de Buenos Ayres, des voiles de France, de Belgique ou de Hollande, du bœuf ou du lard des États-Unis, pour permettre au Canada de lui vendre plus de beurre, de fromage d'œufs de blé et de volaille?

Non, il n'y a rien à espérer de ce côté. Ce n'est pas comme si l'Angleterre avait un tarif plus ou moins protecteur sur lequel elle pourrait nous faire des concessions. Dans ce cas-là, elle pourrait nous favoriser en diminuant les droits sur nos produits, qui seraient alors à meilleur marché pour ses consommateurs. Mais dans l'état actuel des choses, elle ne peut nous favoriser qu'en renchérissant les produits des autres pays. Or, comme nos produits ne figurent que pour environ

10 p. c. dans ses importations, on ne prétendra pas qu'il soit possible de la décider à augmenter le coût de 90 p. c. de ses importations pour favoriser le reste.

L'Angleterre ne pouvant nous faire de faveur dans le tarif des douanes, puisqu'elle ne demande rien, ni de nous, ni des autres, est donc complètement en dehors de la controverse actuelle et ne peut rien nous offrir en échange des avantages que nous lui aurons accordés.

A quoi nous avancerait-il de réduire les droits sur les marchandises importées d'Angleterre? Tout juste à ceci: à diminuer nos recettes de douane et à les remplacer par de nouveaux impôts. Serait-il donc de quelque avantage pour nous de favoriser la vente sur notre marché des produits anglais? D'aucun que nous sachions. Nos exportations ont en Angleterre le traitement de de la nation la plus—et la moins favorisée, puisqu'il n'y en a aucune qui soit favorisée et que toutes sont traitées scrupuleusement de la même manière.

Réciprocité implique avantages des deux côtés; Nous ne pouvons avoir de réciprocité, paraît-il avec les États-Unis, parce qu'il nous faudrait imposer des droits différentiels sur les produits anglais; et nous ne pouvons pas davantage obtenir de l'Angleterre une réciprocité quelconque, car elle serait obligée, pour ce faire, d'imposer des droits différentiels sur les quatre-vingt-dix centièmes des produits étrangers qu'elle consomme.

Donc, ce que nous avons de plus assuré, c'est le maintien de notre situation actuelle, il n'a qu'une chose à faire, c'est de lui expédier les produits qu'elle apprécie.

Le reste n'est qu'expédients, utopies, révaseries et mensonges.

Les Fabriques de Cotonnades

La "consolidation" en deux gigantesques syndicats de toutes les manufactures de cotonnades du Canada crie virtuellement en faveur de ces syndicats un monopole que le tarif protectionniste défend contre toute concurrence de l'étranger. On a demandé l'autre jour à Sir John Thompson, le leader du gouvernement à la Chambre des Communes, s'il entendait laisser subsister ce monopole Sir John aurait répondu qu'il ne protégerait pas les monopoles aux dépens du public. Notre confrère le *Monetary Times* dit que Sir John est sérieux, cette déclaration est très grave et d'une grande portée, car elle implique que si le tarif permet à ces monopoles de piller le public, Sir John devrait modifier le tarif en conséquence.

Les fabriques de cotonnades ont poussé sous le régime protectionniste comme des champignons après une pluie chaude de septembre. Avant 1878, une seule fabrique existait au Canada, la fabrique de coton Hudon, fondée par le pionnier de cette industrie M. Victor Hudon. Cette fabrique réussissant bien une foule d'autres s'élevèrent d'un bout à l'autre de l'ancien Canada; bien-

tôt même on arriva à un point où, la production des cotonnades étant beaucoup plus considérable que la consommation, il se produisit un tel encombrement dans le marché que l'on ne pouvait plus vendre, ni même mettre en gage ces cotonnades pour obtenir l'argent nécessaire à l'exploitation des fabriques. La crise avait été détournée d'abord par un arrangement consenti par toutes les fabriques limitant la production et établissant un prix unique. Cet arrangement dura un an et ne fut pas renouvelé; mais comme le mal qu'il était destiné à pallier était redevenu aigu, on en est arrivé à faire, non plus un arrangement entre compagnies indépendantes, mais une fusion complète en deux grandes corporations, l'une comprenant toutes les fabriques de coton ciré ou blanc et l'autre toutes les fabriques de coton de couleur.

On ne sait pas encore si les nouvelles compagnies vont profiter de leur situation pour hausser leurs prix. Mais il est bien certain que l'on s'attend à les voir distribuer de bons dividendes. En effet les actions de ces compagnies ont monté d'une façon très rapide depuis quelque temps. Ainsi les actions de la Cie. de coton de Montréal qui, il y a quelque temps se cotaient au dessous du pair, se vendent aujourd'hui à 135 et feront peut-être bientôt 150. Les actions de la Compagnie Stormont, que nous avons vues à 40, sont à 140. Les actions de la Dominion Cotton Mills qui était tout récemment à 130 font 175 etc etc.

Lorsque la Compagnie de Téléphone Bell ont acquis le contrôle de la Cie Fédérale, ses actions, qui étaient à 110, environ, sont montées à 130, puis à 140 et jusqu'à 175; mais pour justifier cette hausse, la Cie. a augmenté de 25 à 100 p. c. les taux des abonnements au téléphone. Lorsque l'on a un monopole, pourquoi se gêner? Si les directeurs des compagnies de cotonnades veulent satisfaire leurs actionnaires, ils devront donc suivre l'exemple de la compagnie Bell.

De sorte que les consommateurs peuvent s'attendre à une hausse assez sérieuse, car malgré l'économie que produira la concentration de l'administration générale, il faudra nécessairement réaliser plus de bénéfices pour payer un dividende raisonnable sur des parts payées 50 à 75 p. c. de plus que leur valeur de face. Un actionnaire qui aurait payé ses actions au-dessus du pair serait satisfait d'un dividende de 6 p. c. soit \$6.00 par actions. Mais pour qu'un actionnaire qui a payé 175 puisse retirer seulement 5 p. c. de son placement, il faudra que la compagnie paie 8 1/4 p. c. soit \$8.75 par action. Et comment ferait-on pour augmenter ainsi les bénéfices nets dans la proportion de 46 p. c. sans hausser les prix des cotonnades autant que le permettra la protection accordée par le tarif.

Le gouvernement fédéral a le remède à sa disposition. L'industrie des cotonnades, comme l'industrie sucrière a fait de grand progrès depuis l'établissement de la