

boursé sur les prochaines économies ?

Figurez-vous maintenant cet ouvrier membre d'une société coopérative de consommation. Les économies épuisées, la société lui fermerait ses portes ; quelle contenance aurait-il pour aller demander du crédit chez l'épicier du coin ? Si l'on veut éviter aux futurs sociétaires canadiens cette pénible démarche, il faudra que la société consente à faire crédit ; et alors, ou elle se ruinera, ou elle sera obligée d'augmenter ses prix pour couvrir les risques de ces crédits.

Nous ne savons que trop, hélas ! que l'on abuse du crédit : que ces abus ruinent souvent le marchand et quelquefois le consommateur. Qui en souffre le plus, le marchand qui a fourni les denrées et n'en est pas payé, ou le client qui a consommé les marchandises et ne les paie pas ? Nous avons souvent taxé de folie le fait, pour un marchand, de faire trop de crédit à ses clients ; mais le Révérend Père devrait, de son côté, expliquer aux ouvriers que c'est une faute grave, un vol, pour un consommateur, de s'endetter chez un marchand pour une somme qu'il ne peut pas raisonnablement s'attendre, qu'il ne s'attend pas à pouvoir payer et même qu'il n'a pas l'intention de payer.

Car c'est là toute la question. Si l'on pouvait établir une société où l'ouvrier paierait comptant aussi longtemps qu'il pourrait et n'abuserait pas du crédit, lorsque le crédit serait devenu une nécessité, on y trouverait des marchands détailliers qui se contenteraient d'un si léger bénéfice qu'une société coopérative de consommation ne pourrait leur faire concurrence.

Pensons au peuple, nous dit-on. Nous pensons au peuple tout entier et non pas à une seule classe ; et, pour le bénéfice plus ou moins hypothétique de cette classe, nous hésitons à bouleverser l'organisation sociale. Avant d'implanter dans l'esprit de l'ouvrier canadien, avec le poids d'une parole de prêtre, des idées de socialisme et de collectivisme, que d'autres pourront développer dans une direction tout à fait anti-sociale, nous estimons que l'on devrait d'abord faire la démonstration incontrôvertible de trois choses : 1o que les abus à réformer sont inhérents à l'organisation sociale existante ; 2o que l'on ne peut les réformer qu'en modifiant cette organisation ; 3o que la nouvelle organisation proposée est praticable et produira les résultats attendus,

étant donnés le lieu, le temps et le caractère de la population.

P. S. — Nous n'avons pas répondu à tous les arguments du R. P. Gohiet, parce que l'espace à notre disposition ne nous le permet pas aujourd'hui ; mais nous pourrions facilement démontrer que, comme pour le crédit, on ne peut reprocher au détailleur de vendre des marchandises de qualité inférieure, parce que c'est sa clientèle qui l'y force. Que les bénéfices de 50 p.c. réalisés sur quelques articles sont compensés par les bénéfices de 10 p.c. et moins, sur d'autres articles de plus grande consommation et que, tout compte fait, le bénéfice brut moyen dépasse rarement 20 à 25 p.c. Que le nombre des intermédiaires entre le producteur et le consommateur diminue de lui-même, par l'évolution naturelle du commerce produite par la facilité de plus en plus grande des communications ; et que ce qui disparaît, c'est l'intermédiaire de gros, les producteurs faisant souvent affaire directement avec le détailleur et quelques uns établissant eux-mêmes des magasins de détail. Que l'idée de s'adresser à des fournisseurs privilégiés, idée mise en pratique par les Patrons de l'Industrie, est précisément la contre partie de celle de la société coopérative de consommation, puisqu'elle admet la possibilité d'améliorer le sort de l'ouvrier sans supprimer le détailleur, mais en réformant la clientèle qui, naturellement, doit payer comptant au fournisseur privilégié.

Et que, en fin de compte, on arriverait au résultat qu'il désire, avec le plus complet désintéressement, nous le reconnaissons franchement, en réformant les habitudes vicieuses des consommateurs sans déranger l'organisation sociale ; ce qui nous dispense, croyons-nous, de discuter plus longuement, pour l'instant, les chances de succès que pourrait avoir ici la société coopérative de consommation.

LA GOMME-GUTTE

La gomme-gutte est un des produits les plus intéressants du Siam et, sous le rapport de l'importance, elle vient immédiatement après le benjoin. On ne rencontre ce dernier que dans une zone très étroite au nord du royaume, tandis que la gomme-gutte est produite seulement dans les îles Koh Chang, Koh Kong et Koh Rong, ainsi que le long des

côtes du golfe de Siam situées entre le 10e et le 12e degrés de latitude nord.

D'après le *Trading World*, de Londres, l'arbre qui produit la gomme-gutte est connu au Siam sous le nom de "Ton Rong." Son tronc est droit, dépourvu de branches basses, à cause peut-être de la densité des forêts, et il atteint une hauteur d'environ 50 pieds.

L'arbre doit avoir au moins dix ans avant que l'on puisse en extraire la gomme. Cette dernière opération consiste à faire dans l'écorce une incision en forme de spirale et s'étendant depuis la base jusqu'à dix ou douze pieds de hauteur ; elle se pratique généralement pendant la saison pluvieuse comprise entre les mois de juin à octobre, parce que c'est à cette époque que la sève est la plus abondante.

La résine coule tout le long de l'incision et est reçue dans un bambou creux placé au pied de l'arbre ; elle est ensuite décantée dans des bambous de dimensions moindres où on la laisse pendant un mois jusqu'à ce qu'elle soit solidifiée.

Afin d'extraire la gomme on place les bambous sur un feu très vif, où ils se fendent et laissent à découvert l'article connu sous le nom de gomme-gutte en canons.

On peut faire deux ou trois incisions différentes et dans des sens opposés pendant la même saison. Toutefois, on évite autant que possible que l'eau ne se mélange avec la résine dans les incisions, le contact de l'eau produisant des boursouffures dans la gomme et une décoloration en noir qui en réduisent la valeur de 20 à 30 ticaux par picul.

La gomme-gutte de meilleure qualité et qui se vend le plus cher est celle qui est la moins boursoufflée et décolorée ; mais elle est difficile à obtenir parce que c'est précisément pendant la période des fortes pluies que la résine est recueillie.

Les bambous contiennent, en moyenne, moins d'une livre de gomme-gutte et il faut le contenu d'environ 170 bambous pour faire un picul.

Le prix demandé par les indigènes qui récoltent la résine est de 2 ticaux, 75c, pour 5 bambous et le prix local est de 2 ticaux pour 3 bambous ou 65 ticaux \$23.87½ le cent, soit environ \$41.75 le picul.

La totalité de la production de la gomme-gutte au Siam est achetée par des marchands chinois et expédiée ensuite à Bangkok sur des bateaux à voiles.—*Bulletin du Musée commercial*, de Bruxelles.