

tout on cherche à diminuer ce même prix de revient afin d'en faciliter la consommation, et par conséquent une plus grande production.

Les droits à l'exportation vont donc à l'encontre des intérêts des producteurs et des commerçants puisqu'ils tendent, en augmentant le coût des produits, à en restreindre la consommation et, partant, la production.

Cependant, parfois, la nécessité s'impose, pour un gouvernement, de faire appel à ce genre de droits pour équilibrer son budget; dans ce cas, il a le devoir de n'imposer que les produits dont le pays dispose comme d'un monopole grâce à son climat, à son sol ou à sa situation particulière.

C'est ainsi que le Brésil a pu impunément pendant de longues années et peut encore pour quelque temps du moins, frapper ses cafés de droit de sortie. Le Brésil produit encore les deux tiers environ de la production totale du café dans le monde entier et la consommation de cette denrée va toujours en augmentant. Cependant, on peut prévoir le moment éloigné, il est vrai, où le Brésil aurait tout à perdre en maintenant ces mêmes droits, car, de tous côtés s'élèvent des plantations qui viendront un jour faire concurrence à celle de ce pays. En attendant, il jouit, pour cette production, d'une sorte de monopole qui permet à son gouvernement de se procurer de gros revenus que paie l'étranger.

Evidemment, faire payer par les autres nations les dépenses d'un pays, c'est travailler on ne peut mieux dans l'intérêt de ses propres nationaux qui s'enrichissent du montant des impôts qu'ils ne sont pas obligés de déboursier eux-mêmes. Mais ces mesures ne peuvent être que transitoires car les pays qui s'ouvrent à la civilisation et à la colonisation nous réservent dans un avenir plus ou moins rapproché des surprises quant à la production de certaines denrées et de quelques produits, tel que le café, le coton, le tabac, la canne à sucre, les épices, etc. Là où le sol est actuellement couvert d'épaisses forêts, on verra s'élever de magnifiques plantations où le café luttera contre celui du Brésil, le coton contre celui des Etats-Unis, le tabac contre celui de la Havane, la canne à sucre contre celle des Iles, etc.

Sous ce rapport encore, on ne peut donc espérer voir les droits à l'exportation remplacer pour longtemps les autres taxes en tout ou en partie.

Nous donnons plus loin l'acte concernant les droits d'exportation passé à la législature dernière qui nous a donné l'idée de cet article.

Au Canada, en imposant un droit à la sortie des billots et le bois à pulpe, on a cherché, non pas à trouver des sources nouvelles de revenu pour le trésor, mais à contrebalancer l'effet que pourrait éventuellement avoir sur nos exportations la législation douanière d'autres pays importateurs de nos bois.

L'acte lui-même indique dans quelles conditions ces droits pourront être et seront perçus.

Si les Etats Unis, par exemple, imposaient un droit nouveau sur nos bois à leur entrée chez nos voisins, le Gouverneur en conseil pourra à son tour imposer des droits d'exportation sur le même article.

On espère d'abord par ce moyen empêcher nos voisins d'augmenter les droits de douane actuellement existant, car à cette augmentation de droits de l'autre côté de la frontière viendrait s'ajouter, de ce côté-ci, un droit d'exportation. Ces deux droits réunis permettraient difficilement aux industriels américains d'avoir la matière première à un prix assez bas pour qu'ils puissent continuer avantagusement à les mettre en œuvre. Les industries existantes de l'autre côté de la ligne devraient donc en partie ou cesser d'exister ou se transporter sur notre sol. On voit ainsi que l'imposition de droits à l'exportation peut parfois servir de mesure de protection vis-à-vis de l'étranger.

Il y a plus, d'ailleurs, en supposant qu'on impose, en réalité, des droits à la sortie sur les billots et les bois à pulpe. Actuellement, il faut déjà aller très loin dans l'intérieur pour rencontrer des forêts qui valent la peine d'être exploitées pour le bois de sciage et on exprime, depuis quelque temps déjà, des craintes sur l'avenir de l'industrie forestière au Canada. On comprend que l'imposition d'un droit à l'exportation aurait pour effet de restreindre sur une certaine échelle le départ de nos bois à l'étranger. Les générations actuelles pourraient s'en plaindre parce qu'une diminution dans le commerce de bois ne ferait pas l'affaire de ceux qu'occupe cette industrie. Mais les générations futures ne pourraient que s'applaudir d'une législation qui leur aurait sauvé un patrimoine qui tend aujourd'hui, sinon à disparaître, du moins à diminuer grandement de valeur.

LE COMMERCE D'ÉPICERIES

Le *Grocery World*, de Philadelphie, auquel nous empruntons l'article suivant, divise les épiciers en trois classes. Son article vise particulièrement les épiciers de Philadelphie, mais il peut parfaitement s'appliquer à ceux de Montréal.

Nos lecteurs verront que nous ne sommes pas les seuls à crier *carrecou* aux marchands qui, sous prétexte d'attirer la clientèle, croient d'une bonne politique commerciale de vendre certains articles à perte et de ne pas prendre un bénéfice légitime sur toutes les marchandises qu'ils vendent.

Voici l'article du confrère :

Le commerce d'épicerie de détail peut se diviser en trois classes, dont l'une est à la merci des deux autres. On peut trouver des représentants de ces trois classes dans toutes les grandes villes. Allez dans l'un des faubourgs de Philadelphie et vous trouverez des épiciers qui, bien que apparemment encore dans les affaires ont en réalité abandonné le champ de bataille et attendent avec insouciance et apathie la dégringolade qui viendra sûrement.

Nous avons visité l'un d'eux ces jours derniers, il avait un magasin petit, obscur, tenu sans soin et bien arriéré sous tous les rapports. De tout côté s'élevaient des piles d'articles de vente courante, toutes ayant des placards indiquant des prix réduits,—prix d'au moins 25 pour cent plus bas que celui demandé par les autres épiciers en général et de 5 à 10 pour cent au-dessous du prix coûtant. Après quelques petites questions pressantes, il devint évident pour nous que cet épicier avait coupé ses prix uniquement parce qu'il voyait son commerce lui glisser entre les mains; cette dernière tentative était celle du désespoir. En toute vérité, la désertion de la clientèle provenait de sa propre négligence et n'avait rien à voir avec les prix qu'il demandait.

Bien que cet épicier de peu de moyen, pauvre et insignifiant ait coupé ses prix simplement sans but précis avec une idée vague et irrésolue et que par ce moyen il pourrait rattraper son commerce perdu; bien que, ces prix étant coupés, la clientèle qui avait déserté son magasin ne lui revint pas, son magasin devenait une menace et une source de concurrence impossible à suivre pour tous les épiciers à plusieurs milles à la ronde, qui font un commerce régulier.

L'épicier à terre qui coupe ses