

rité des consommateurs souffrant de l'augmentation dans la plupart des articles de première nécessité de la vie se trouvent ainsi trompés par une loi qui, loin de les protéger, ne fait que servir certains intérêts privés.

La loi de M. Knowles semble être établie pour permettre au gouvernement de dire que la loi telle qu'elle se présente aujourd'hui ne lui donne pas pouvoir de prendre l'action qui s'impose.

Les grosses maisons vendant par catalogues n'ont pas été longues à apprécier les dites mesures et elles leur ont apporté leur plus véhément appui. Il est évident que tout ce qui peut arriver qui contribue à désorganiser le canal régulier de distribution de la marchandise est une arme de plus entre les mains de ces grosses maisons.

Il est également évident que les grandes maisons faisant affaires par correspondance et celles engagées dans le canal régulier de distribution de la marchandise travaillent en vertu de deux principes différents qui se trouvent en contradiction. Les grosses maisons vendant par poste désirent monopoliser et centraliser la distribution de la marchandise. Elles n'augmentent pas la consommation, elles ne font que créer du désordre dans la distribution de la marchandise. D'un autre côté, le canal de distribution travaille en vertu des principes de dissémination. Prenant en considération la population du Canada et la superficie de notre pays, les adeptes du système de distribution par le canal régulier estiment que les manufacturiers doivent envoyer leurs marchandises aux points centraux par lots de wagons complets, que là, elles doivent être reçues par les marchands en gros qui font le réassortiment des différentes lignes de marchandises et les expédient de nouveau par quantités moindres aux détaillants de tout le pays, chaque détaillant gardant en stock les marchandises nécessitées par la population vivant dans la localité permettant ainsi au consommateur de satisfaire à ses besoins sur-le-champ par quantités désirées et au plus bas prix possible.

Le consommateur de Montréal ne veut pas être obligé de s'adresser à Québec pour obtenir un sac de sel de cinq centins ou une boîte de fèves; ce qu'il veut c'est traverser sa rue et obtenir ces articles de suite à un prix raisonnable.

La lutte engagée actuellement met donc en regard ces deux principes. Lequel des deux l'emportera et quel en sera le résultat?

Si la centralisation du commerce l'emporte, il s'en suivra que les marchands dans chaque ville et village seront ruinés, qu'aucun d'eux ne sera capable de faire marcher un commerce profitable. Le développement des municipalités sera arrêté; le progrès dans ces villes sera une chose du passé; l'activité s'y trouvera grandement diminuée et cela à l'avantage d'une ou deux grandes cités où seront situés ces magasins monstres.

Les fermiers n'auront pas le même service et attendront vainement les articles qui ne sont pas acceptables pour transport par le Département des Postes.

Si l'autre principe triomphe, le résultat sera exactement le contraire de celui que nous venons de voir. Ce principe de distribution par le canal régulier est celui même de la fondation de l'établissement et du développement des municipalités. Beaucoup de manufacturiers n'ont pas porté assez d'attention à cette situation, et ils ont dans le passé, encouragé la centralisation de la distribution en accordant aux grosses maisons à départements multiples des prix plus réduits qu'au

commerce de détail régulier. Ils ont pensé que ne pas avoir de politique commerciale était la meilleure politique. Ils sont bien obligés à présent de changer d'avis et de déterminer clairement leur manière de voir et d'agir.

Quant aux marchands-détaillants, il ne faut pas qu'ils craignent et déclinent la lutte, ils triompheront s'ils savent s'unir et se défendre.

L'ORIENTATION DE NOTRE POLITIQUE COMMERCIALE

M. Edouard Montpetit, professeur d'économie politique à l'université Laval, qui était l'hôte d'honneur du club de Réforme, samedi dernier, a parlé devant un auditoire nombreux et distingué de "l'orientation de notre politique commerciale", et il a prouvé une fois de plus que les sujets, même les plus arides, quand ils sont traités avec compétence, peuvent intéresser les auditeurs au plus haut point.

Son exposé historique, très documenté, remonta plus loin que 1846 lors du pacte colonial, et nous étudions en passant les différents systèmes que sont le libre échange, la protection, l'annexion et la réciprocité. Il est resté beaucoup de ces idées pendant tout le 19ième siècle, et on les retrouve dans les programmes des partis politiques. A la confédération, les barrières douanières dressées entre les quatre provinces fédérales tombaient, et le pouvoir fédéral eut le contrôle du commerce extérieur.

Le conférencier parla du tarif protecteur de 1879 puis de l'évolution de notre politique commerciale, qui, après 1896, se dirigeait par étapes, à la conquête des marchés extérieurs, politique de préférence congue et exécutée par un Canadien-français, sir Wilfrid Laurier. M. Montpetit parla du tarif intermédiaire de 1907, qui facilitait nos relations avec les pays avec qui nous voulions faire du commerce, et qui frappait en même temps les pays envers lesquels nous croyions nécessaire d'user de représailles, dans l'espèce l'Allemagne, qui, depuis 1897, nous faisait grise-mine et nous retirait son tarif conventionnel.

C'est alors que nous vinrent les traités avec la France, la Belgique, la Hollande et l'Italie et des arrangements partiels avec les Etats-Unis et les Antilles. Parlant de notre politique commerciale pour l'avenir, le conférencier, tout en admettant que le problème est d'une solution ardue, dit qu'à l'exemple de l'Allemagne, qui dès maintenant se prépare à envahir les marchés mondiaux, après la guerre, nous devons nous aussi nous préparer, surtout à combattre les méthodes allemandes. Il est facile de déclarer qu'on n'achètera pas de l'Allemagne, mais il n'est pas aisé de découvrir la source par laquelle nous viendront les produits allemands, après la guerre.

M. Montpetit nous met en garde contre toutes les discussions stériles, et il dit qu'une politique de protection modérée est absolument nécessaire à tous les nouveaux pays. La plus grande partie de notre commerce se fait avec les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, mais, après la guerre nous devons tâcher, à chaque fois que la chose sera possible, d'obtenir des traités de commerce avec les autres pays. Il faudra alors avoir des sous-secrétaires dans les différents ministères et départements, car les chefs auront trop de besogne.