

ver les études commerciales au rang des autres études dans les universités, dans le double but de former des consuls, ou agents de commerce, nouveau type, ainsi que de former des hommes dont le bagage géographique, encyclopédique et pratique à la fois, leur permettrait de se débrouiller aisément dans les circonstances imprévues et variées qu'amènent les voyages, les explorations, les installations dans les pays neufs.

La Belgique n'est pas seule à donner aux marchands du monde le conseil de travailler à la concentration des énergies, des documents et des méthodes de commerce.

L'Allemagne, comme tout le monde sait, a devancé les autres peuples dans cette voie. Non seulement l'Allemagne a songé à pareille concentration, mais encore elle l'a réalisée, c'est cette réalisation pratique, qui est en train de placer les Allemands à la tête du commerce du monde, qui doit fatalement entraîner les marchands des autres pays à la concentration de leurs efforts pour la lutte commune.

Les marchands allemands, plus que tous les autres, se sont rappelés que pour le commerçant les sept années grasses ne sont pas toujours suivies de sept années maigres, mais que les années maigres l'emportent souvent sur les années grasses :

C'est sur cette constatation que les marchands d'Allemagne, dans le but d'arriver à diminuer autant que possible les années maigres, ont établi entre eux ces nombreux cartels ou ententes qu'il serait malheureux, très inexact, de confondre avec les TRUSTS, les combines ou les fusions de compagnies.

Les ententes commerciales allemandes sont de trois sortes.

Elles ont toutes eu pour inspirateurs les cartels du dix-huitième siècle, de même que les ententes commerciales des temps anciens.

Mais jamais, avant la fin du dix-neuvième siècle, les ententes commerciales n'ont pris l'importance qu'elles ont conquises en Allemagne.

Il y a d'abord, en Allemagne, le cartel d'honneur, autrement dit le "VEREIN," dans lequel les participants fixent un minimum de prix de vente qu'ils ne doivent pas, sur l'honneur, abaisser davantage.

Au VEREIN peut succéder le "KONVENTION," ou l'entente par écrit entre les producteurs, par exemple, de ne pas accepter de commandes au-dessous d'un certain prix fixé par la majorité des associés, sous peine de confiscation d'un chèque accepté et déposé d'avance entre les mains d'une personne de confiance.

Plus tard, le SINDIKATE arrive



Les
Confitures,
Les **Gelées**
et la
Marmelade
d'Orange
D'UPTON

sont les meilleures.

ROSE & LAFLAMME

Agents de vente pour l'Est.

400, rue St-Paul, Montréal.

Nazaire Turcotte & Cie.

Importateurs

Thés, Liqueurs & Epiceries.

Québec,

Canada.

45 DES PLUS HAUTES RECOMPENSES

En Europe et en Amérique

Les CACAOS et CHOCOLATS

Purs, de Haut Grade

— DE —

Walter Baker & Co.

LTD.



Marque de
Commerce.

Leur Cacao pour le Déjeuner, est absolument pur, délicieux, nutritif et coûte moins de 1 cent par tasse.

Leur Chocolat Premium No. 1, Enveloppes Bleues, Etiquettes Jaunes, est le meilleur chocolat nature sur le marché, pour l'usage de la famille.

Leur Chocolat Caracas au sucre est le plus fin chocolat à manger qui soit au monde.

Un livre de recettes de choix, en Français, sera envoyé à toute personne qui en fera la demande.

Walter Baker & Co., Ltd.

Etablis en 1780

DORCHESTER, MASS.

Succursale, 86 rue St-Pierre,

MONTREAL

pour établir les comptoirs de vente de producteurs.

L'objet de ces différentes ententes entre les producteurs est d'assurer le rendement aussi constant que possible pour les alliés, en limitant la production à l'intérieur du pays, et en assurant, à l'étranger, un débouché à la surproduction, au moyen d'une prime d'exportation.

A côté des ententes de producteurs, il y a les mêmes ententes de négociants qui ont besoin de convenir de ne pas vendre à de plus bas prix que celui fixé par un tarif adopté par eux.

Il y a enfin, les ententes des consommateurs qui ont intérêt à lutter contre les hauts prix, ou prix de monopole, fixés par les producteurs et les marchands. Les consommateurs s'entendent donc pour acheter le moins de marchandises du plus haut prix.

Les consommateurs ont même besoin de faire payer, assez souvent, une sorte de prime d'exportation, aux dépens des consommateurs en faveur des producteurs, dans l'intérêt du maintien des usines et des ouvriers. Libre ensuite aux autres pays de combattre l'invasion de la surproduction des produits allemands par un système de contre-prime, comme cela a été fait au Canada.

Il est assez curieux de noter, et c'est là l'utilité des remarques que je crois devoir faire à ce sujet, combien les marchands allemands s'agitent, étudient et travaillent pour constituer ce que les autres peuples sont forcés d'appeler aujourd'hui, la prépondérance actuelle, sinon prochaine, de l'Allemagne, dans le commerce du monde.

Je suis heureux de pouvoir citer ici une parole de Paul Déroulède, le grand patriote français, l'exilé d'hier, l'ennemi d'aujourd'hui, parole que je trouve dans un journal de Paris :

"L'abdication devant la puissance germanique serait la ruine morale et MATÉRIELLE de la France."

"Quand je dis MATÉRIELLE je pense aux conséquences qu'aurait pour notre commerce et notre industrie la prédominance économique de l'Allemagne et, pis encore, l'union douanière préconisée de l'autre côté du Rhin, dont le nom seul, Zoly, explique assez que nous arriverions vite à être les contribuables et les bordonnés de l'empire germanique. Un peuple qui fabrique mal et vend cher, est un concurrent dangereux pour un peuple qui fabrique bien et vend cher."

Les marchands du Canada peuvent donc tirer des méthodes allemandes d'excellentes leçons. C'est pour cette raison que je vous en cause ce soir. Il est vrai que notre code criminel, l'article 520, pourrait être invoqué contre certaines conventions semblables à