

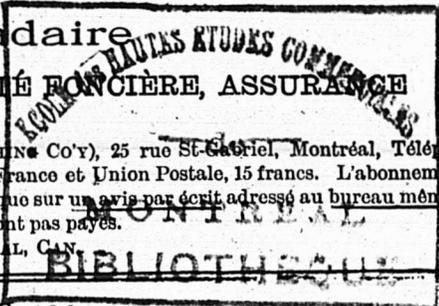
LE PRIX COURANT

Revue Hebdomadaire

COMMERCE, FINANCE, INDUSTRIE, PROPRIÉTÉ FONCIÈRE, ASSURANCE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES, (THE TRADES PUBLISHING CO'Y), 25 rue St-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : Montréal et Banlieue, \$2.00; Canada et Etats-Unis, \$1.50; France et Union Postale, 15 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : LE PRIX COURANT, MONTRÉAL, CAN.



1551

Vol. XXXII

VENDREDI, 5 JUILLET 1901

No 1

LA RÉCIPROCITÉ AVEC LES ETATS-UNIS

Les Américains viennent tout doucement, mais ils y viennent, à l'idée qu'un traité de réciprocité avec le Canada leur serait avantageux.

La Chambre de Commerce de Boston qui s'est déjà d'ailleurs montrée favorable à l'abaissement des barrières douanières entre les deux pays est revenue tout dernièrement encore à la charge et elle déplorait que toutes les tentatives d'entente faites jusqu'à présent n'aient pu aboutir.

Mardi de cette semaine, le maire Buffalo souhaitant la bienvenue aux visiteurs Canadiens parmi lesquels se trouvaient le ministre Canadien de la milice dit au cours de son allocution.

"Je désire aussi parler de la question de réciprocité à laquelle le peuple est amené à croire lentement mais sûrement. J'ai foi que nos relations actuelles peuvent être cimentées d'une façon plus sûre et je forme le vœu que vous portiez au gouverneur général du Canada mon espoir qu'il nous aidera à faire cette cimentation, si je puis m'exprimer ainsi."

Répondant à ces paroles, le Dr Borden partage le même espoir d'une entente entre les deux pays :

"J'espère sincèrement, dit-il, que ce que vous avez dit au sujet de la réciprocité se réalisera. J'ajouterai que nous avons eu la réciprocité avec les Etats-Unis, avant la confédération des provinces et qu'elle a donné des résultats très heureux. A parler franchement, je dirai que, pendant un certain temps, nous avons été extrêmement anxieux de l'obtenir et nous avons craint que notre prospérité dépendit d'elle. Mais, cette période critique n'est plus et nous avons acquis l'expérience que nous pouvons nous en passer. Cependant je pense encore qu'elle serait des plus avantageuses

pour les deux pays. Vous savez vous-même que les meilleurs clients que possèdent les Etats-Unis dans le monde sont ceux qui vivent de l'autre côté de la ligne. Par tête, nous achetons beaucoup plus, en fait trois ou quatre fois plus, je crois, que tout autre pays étranger. Je pense qu'au point de vue affaires c'est une excellente proposition. C'est tout ce que nous proposons. Nous ne demandons pas de faveur, mais je pense que la réciprocité ne ferait que resserrer les nœuds et les bornes de l'amitié. J'ai l'espoir que ce que vous suggérez—que de l'exposition résultera une amélioration sensible au point de vue du commerce—se réalisera."

La réponse du ministre de la milice a été ce qu'elle devait être dans les circonstances. Ce n'est pas, en effet, une faveur que le gouvernement canadien a sollicité auprès du gouvernement américain, chaque fois qu'il est entré en négociations avec ce dernier pour faire cesser la prohibition qui frappe un certain nombre de nos produits, grâce à un tarif spécialement calculé pour en écarter l'entrée chez nos voisins.

En demandant que ces produits ainsi ostracisés puissent pénétrer aux Etats Unis, nos hommes d'Etat offraient des compensations à nos voisins. Ceux-ci auraient bien accepté toutes les conditions favorables que leur offrait le Canada, mais ils se refusaient à donner une équivalence des préférences de tarif qui leur étaient proposées. Tout recevoir et ne rien donner, telle a été constamment la politique suivie par les négociateurs américains.

Maintenant que l'Angleterre jouit d'un tarif préférentiel pour les marchandises qu'elle importe au Canada et que nous-mêmes trouvons en Angleterre des débouchés que nous ne soupçonnions pas pour nos propres produits, nous avons moins besoin d'un traité de réciprocité avec les Etats Unis. Ce sont ces derniers qui, au contraire, semblent

reconnaître les avantages qu'ils tireraient d'un traité commercial avec le Canada.

Notre persistance autrefois à vouloir négocier un traité de réciprocité avec le gouvernement américain a pu lui faire croire que nous en avions besoin pour vivre et que c'est, en mendiant que les Canadiens se présentaient, aussi acceptait on de leur jeter quelques miettes de concessions au lieu de les faire asseoir à la table où chaque convive partage également le festin.

Il était donc bon que le ministre canadien répondit au maire de Buffalo comme il l'a fait; que sa proposition était une bonne proposition d'affaires, et rien de plus.

La question de réciprocité n'est pas enterrée tant s'en faut, et nous ne serions nullement surpris qu'à l'avenir, et même dans un avenir rapproché, les premières avances pour la conclusion d'un traité de réciprocité viennent, non pas du Canada, mais des Etats-Unis.

LA MARQUE DES COLIS DE FRUITS

A partir du 1er juillet courant la loi concernant la marque et l'inspection des colis contenant des fruits destinés au commerce est entrée en vigueur.

Nous la reproduisons dans son entier au profit de nos lecteurs qu'intéresse l'emballage ou le commerce des fruits. Cette loi mettra fin aux tromperies dont bon nombre de commerçants ont été victimes dans le passé et aidera, nous en avons la certitude à l'exportation des fruits canadiens contre lesquels il s'est élevé des plaintes nombreuses en Angleterre faute d'une honnêteté suffisante de la part de certains empaqueteurs.

Acte à l'effet de pourvoir à la marque et à l'inspection des colis contenant des fruits destinés au commerce