

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par La Compagnie de Publication Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal. Téléphone Main 2947. Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux États-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonné est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné 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 arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

Adressez toutes communications simplement comme suit : TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.

Vol. VI

MONTREAL, NOVEMBRE 1905

No 11

COMMISSION DU TARIF DE DOUANE

La Commission du tarif de douane qui actuellement procède à une enquête dans toute l'étendue du pays a siégé à Montréal pendant quatre jours.

Il est évident que les ministres qui font partie de cette commission se sont imposé une rude tâche en parcourant ainsi le Canada pour entendre les réclamations et les désirs du commerce et de l'industrie relativement aux changements à apporter au tarif de douane.

Avec beaucoup d'intéressés nous nous demandons si cette enquête conduite uniquement par des membres du cabinet fédéral aura pour couronnement l'établissement d'un tarif plus favorable au développement des industries déjà existantes.

Il ne faut pas oublier que le ministère actuel ne compte guère de protectionnistes dans son sein. Les déclarations des ministres à différentes reprises nous font croire que, pour eux, la question de tarif est avant tout une question de revenu.

Nous comprenons fort bien qu'il est impossible, à moins d'un revenu suffisant, d'assurer les services qui sont du ressort du gouvernement et que la question du revenu n'est pas chose négligeable.

Nous ne craignons donc pas que les ministres la négligent; nous craignons plutôt qu'ils ne cherchent des excédents de revenu au détriment de nos industries.

Un tarif peu élevé favorise les importations, et procure des recettes au Trésor. C'est une vérité qui ne peut être contestée.

Mais on peut diviser en deux grandes catégories les marchandises d'importation, celles qui ne sont pas produites au pays et celles qui sont manufacturées ou peuvent être manufacturées aussi bien au Canada qu'à l'étranger.

Des premières, enlevons celles qui sont des matières premières pour nos propres industries et qui, par conséquent, sont, pour la plupart du moins, exemptes de droit. Il nous reste encore bon nombre de marchandises ou produits que forcément nous demandons à l'étranger. Certains d'entre eux sont frappés lourdement, si lourdement que leur consommation s'en trouve réduite, ainsi que les recettes de la douane. Un tarif plus réduit aurait l'effet contraire, car, comme nous l'avons dit, un tarif peu élevé favorise les importations. Le Trésor gagnerait plutôt qu'il ne perdrait en baissant les droits d'entrée sur maints articles absolument étrangers à la production du Canada,

C'est justement parce que l'importation se trouve encouragée par un tarif bas, que les manufacturiers demandent une augmentation de droits sur maints articles que le Canada produit ou pourrait produire, s'ils obtenaient la protection qu'ils réclament.

Les manufacturiers demandent le droit à l'existence; les ouvriers veulent vivre de leur métier et le capital employé dans l'industrie doit être rémunéré.

La commission du tarif est unilatérale; elle ne représente que les partisans ou plutôt les artisans du tarif de revenu. Les manufacturiers, pas plus que les représentants du capital et du travail, n'en sont exclus. La commission les entend, c'est vrai, mais ils n'ont pas voix au chapitre.

Ne vaudrait-il pas mieux avoir une commission permanente du tarif de douane composée de membres du gouvernement, et de représentants de l'industrie, au lieu de n'avoir qu'une commission temporaire composée d'hommes politiques exclusivement?

Nous sommes persuadés qu'avec le concours d'une telle commission le gouvernement aurait le revenu dont il a besoin et l'industrie la protection qui lui est nécessaire pour vivre et prospérer dans toutes ses branches.

COUPONS DE COMMERCE

Depuis que la loi relative aux timbres de commerce a été mise en vigueur plusieurs marchands ont décidé pour attirer la clientèle, et surtout pour augmenter les ventes au comptant, de donner leurs propres timbres ou plutôt des coupons au comptant.

Quelques marchands donnaient déjà de ces coupons antérieurement à la loi relative aux timbres et ne songent pas à en cesser la distribution. Toutefois, certains d'entre eux sont hésitants dans la crainte que le système depuis longtemps adopté par eux ne soit pas absolument conforme à la lettre de la loi.

La loi veut, en effet, que les coupons portent à leur face la valeur de rachat; tandis que la plupart des coupons, pour ne pas dire tous, indiquent simplement le montant payé au client au moment de la remise du coupon.

Quand ce client a réuni des coupons pour un montant donné, disons \$20 ou \$25, ce client sait que le marchand lui fait un escompte de 5 ou de 4 pour cent sur ses paiements au comptant et qu'il a droit à une valeur de \$1.00 en marchandises, à prendre dans le magasin du dit marchand.