

# 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.

VOL. XXXII

VENDREDI, 2 AOUT 1901

No 5

## L'AGENT A L'EXPORTATION

Le nouveau tarif de douanes sur les importations est en voie de préparation dans la Confédération Australienne et, d'après ce qu'on en sait jusqu'à présent, on a tout lieu de croire que le nouveau tarif sera purement un tarif de revenu, les droits devant être en moyenne de 15 à 20 p. c.

Un négociant de Melbourne actuellement en voyage d'affaires sur notre continent donne quelques renseignements utiles pour nos manufacturiers et les exportateurs qui seraient désireux de nouer des relations d'affaires avec la clientèle australienne. Nous les reproduisons, pensant que quelques-uns de nos lecteurs en feront leur profit.

"Ne faites pas vos affaires par l'entremise de courtiers-importateurs ou de maisons de commission. Ils chargent une commission de deux pour cent à l'acheteur et ils tirent une autre commission du manufacturier pour la vente. Ce qui signifie une augmentation du prix des marchandises et le désavantage qui est de ne pas connaître l'acheteur et le vendeur.

"Toutes les maisons anglaises ont un représentant en Australie. Les manufacturiers Canadiens devraient suivre cet exemple. Sinon, le meilleur moyen est de se mettre en rapport avec une maison d'Australie de lui adresser des échantillons et de lui envoyer les marchandises "argent contre connaissance," c'est-à-dire de faire payer la marchandise d'avance au moyen d'une traite à vue payable à la remise du connaissance par la banque. Par ce moyen il n'y a absolument aucun risque pour l'exportateur.

Les marchandises toutefois devront être à tous les points de vue semblables aux échantillons. Les marchandises américaines ont déjà subi quelque atteinte dans leur ré-

putation par le fait de maisons sans scrupule, ou de leurs agents qui ont fourni des marchandises de qualité inférieure aux échantillons. Comme les marchandises avaient été nécessairement payées avant examen, les acheteurs n'avaient aucun recours et ce qu'ils ont cru avoir de mieux à faire a été d'ostraciser pour l'avenir toutes les marchandises américaines.

\*\*\*

Il se fait au Canada et notamment à l'Association des Manufacturiers du Canada, un travail sérieux et suivi pour développer nos relations commerciales avec l'Australie. Les efforts de l'Association seront, nous n'en doutons pas, couronnés du succès qu'ils méritent. Le gouvernement a le devoir de nommer un agent commercial du Canada en Australie dans les conditions qui lui ont été soumises par l'Association des Manufacturiers et il ne manquera pas de faire cette nomination bientôt, nous en avons l'espoir.

Mais cet agent du gouvernement canadien ne pourra que donner des renseignements généraux, signaler ce qui peut-être à l'avantage de nos commerçants et de nos manufacturiers, mais ne saurait remplacer les agents des manufacturiers et des exportateurs qui seuls peuvent traiter les affaires pour le compte des industriels et des commerçants.

Ce sont aujourd'hui ceux qui se déplacent qui enlèvent les ordres; avec la fièvre d'activité et les nécessités de la concurrence qui mettent en lutte les producteurs. C'est l'industriel, le marchand ou leur agent qui accompagne les échantillons qui a toute chance d'avoir la commande, contre celui qui se contente de l'envoi de prospectus, de circulaires et d'échantillons pour placer sa marchandise.

L'acheteur sent qu'il a, dans l'agent, quelqu'un de responsable

devant lui. Avec cet agent, d'ailleurs, pas n'est besoin de traites documentaires payées avant l'examen des Marchandises et, par conséquent, moins de risques pour l'acheteur d'où, pour ce même acheteur moins de crainte de traiter. Personne n'aime à acheter chat en poche et tout commerçant qui aura le choix achètera plus volontiers, toutes autres conditions égales d'ailleurs, d'un fournisseur présent que d'un fournisseur situé aux antipodes dont il n'aura vu que les échantillons.

\*\*\*

Bien que cet article nous soit inspiré plus particulièrement par les efforts des manufacturiers canadiens en vue de s'ouvrir des débouchés en Australie, nos remarques s'appliquent également aux pays avec lesquels nous pouvons établir des relations d'échange dans l'avenir.

En effet, si les traites documentaires sont toujours et demeureront longtemps encore en usage pour le recouvrement des expéditions de matières premières, elles n'accompagnent plus guère les produits des manufactures. C'est au contraire, grâce aux longs crédits accordés par les industriels anglais et allemands à leurs clients du dehors, qu'ils ont pu augmenter au détriment d'autres pays, moins larges sous ce rapport, leur commerce d'exportation.

\*\*\*

Puisque le Canada entre dans la lice pour exporter son surplus de production, nos manufacturiers, devront dès le début, s'ils veulent faire des affaires et s'implanter sur les marchés étrangers, prendre les meilleurs moyens.

L'agent doit donc être le représentant attiré au dehors de la maison qui veut exporter.