

LE MAINTIEN DES PRIX

Le maintien des prix par les détaillants est-il pour le public une source de profits ou de pertes? Quelques mots sur le droit et le devoir qu'ont les fabricants de s'entendre entre eux pour le maintien des prix seront la réponse à cette question.

Si le maintien des prix doit étouffer la concurrence, c'est une chose nuisible, s'il doit contribuer à l'amélioration de la qualité, ce devient une pratique excellente.

Il y a différentes sortes de concurrences; il y a d'abord celle des prix, qui souvent est la cause de l'infériorité de la qualité; il y a aussi celle de la qualité, quand les prix sont uniformes et que seul cet élément peut faire préférer tel article à tel autre. La première de ces concurrences est rarement à l'avantage du consommateur, la seconde lui est presque toujours profitable. Les fabricants qui imposent à leurs vendeurs les prix auxquels leurs produits doivent être offerts se trouvent aussi bien placés vis-à-vis de la clientèle que ceux qui fabriquent des articles analogues sans donner une base de vente. Cette discussion a trait uniquement à cette catégorie de fabricants qui agissent individuellement et non à ceux qui s'entendent entre eux pour établir des prix uniformes. On a trop souvent tendance à confondre ces deux catégories.

Le fabricant qui établit un barème de prix pour ses articles, et alloue au commerçant une certaine commission en insistant pour que ce dernier respecte le prix fixé, ne saurait pour cette raison être à l'abri de la concurrence. S'il est sage, il comprendra ce qu'il en coûte à un commerçant pour tenir ses articles, et lui consentira une remise suffisante pour lui permettre de récupérer ses frais et en même temps d'avoir un bénéfice; mais il réduira ce pourcentage au strict nécessaire pour enlever toute tentation au débitant d'avilir le prix de ses produits. Ce sage fabricant, en établissant ses prix, fera en sorte d'avoir un bénéfice normal tout en rémunérant par une commission suffisante le travail de son vendeur. Les consommateurs aimeront cette façon de faire, car tous paieront un prix uniforme.

En plus de son propre bénéfice le commerçant ne doit jamais oublier de faire une estimation de ses dépenses sans quoi il ira infailliblement à la faillite. N'est-il pas plus correct pour un marchand de n'avoir qu'un seul prix et de vendre à Pierre aux mêmes conditions qu'à Paul, plutôt que de perdre sur l'un et de se rattraper en faisant double bénéfice sur l'autre. C'est ce qui se produit fatalement quand les prix ne sont pas imposés. Le détaillant le sait bien, lui, si le public l'ignore souvent. Ce plan des prix unifiés est tout à l'avantage particulièrement du petit consommateur que la loi essaye manifestement de protéger. On a reconnu que les chemins de fer ne devaient pas favoriser le gros expéditeur plus que le petit; ils payent tous deux indifféremment le même prix. Rien n'est plus juste.

Mais comment la concurrence pourra-t-elle atteindre le fabricant?

Supposons qu'un fabricant fasse annoncer par la voie de la réclame, un article au prix de 10 centins. Ce prix est connu rapidement de tout le monde; inutile de dire qu'il comprend la commission réservée à l'intermédiaire; ce qui fera sa force, ce sera sa qualité. Admettons qu'un autre fabricant apporte dans la construction ou la qualité de cet article une amélioration importante, qu'arrivera-t-il? Une des trois choses suivantes: 1° La nécessité où se trouvera le premier fabricant d'augmenter sa qualité pour égaler son concurrent; 2° la diminution du prix qui donnera au petit commerce la perspective d'un plus gros bénéfice, et 3° enfin, si la marge des bénéfices du fabricant ne permet pas cette diminution, la suppression pure et simple de cet article. Si le fabricant est amené à baisser son prix, ce nouveau tarif devra être encore adopté uniformément quelle qu'en soit la réduction et tout comme si c'était un prix normal. La con-

currence aura rempli son rôle et le maintien des prix n'aura pas empêché cette diminution, il n'aura fait que la rendre uniforme. Imposer ses prix, cela veut dire fixer un certain prix sans qu'il soit permis de le dépasser ou de le diminuer, la concurrence jugera s'il doit être abaissé. Quelle que soit la règle établie au sujet des prix, elle ne saurait détruire la loi de l'offre et de la demande.

Les prix ainsi imposés s'offrent d'eux-mêmes au verdict de la concurrence, car il devient aisé à tout fabricant d'étudier la manière de faire mieux sans changer de prix. S'il fixe son prix convenablement, il peut donner de la bonne qualité et défendre à son débitant d'y apporter un changement, car il se fait une renommée de son principe: "Un seul prix pour tous." Le but visé est d'amener le fabricant à donner le maximum de qualité pour le prix fixé.

ETAT DES CULTURES AU CANADA

Rapport pour le mois terminé le 31 juillet 1911

Les moyennes sont élevées dans toutes les provinces et pour toutes les récoltes. Le blé d'automne a souffert de la rigueur de l'hiver dans l'Ontario, mais il a mieux résisté dans l'Alberta. Le rendement du premier est évalué à 23.24 boisseaux et celui du dernier à 27.89 boisseaux. La production totale est évaluée à 17,706,000 boisseaux à la fin de juillet. L'état du blé de printemps était de 90 pour cent d'un état modèle pour le Canada entier; la cote variait de 85 à 95 dans les provinces maritimes, de 80 à 89 dans l'Ontario et Québec, de 90 à 96 dans les provinces du Nord-Ouest, et elle était de 85 dans la Colombie-Britannique. La cote moyenne de l'avoine et de l'orge était de 88 pour le Canada, de 85 à 95 dans les provinces maritimes, de 80 à 90 dans l'Ontario et Québec, de 88 à 100 dans les provinces du Nord-Ouest et de 87 à 89 dans la Colombie-Britannique. Le seigle, les pois et les fèves variées mélangés est représenté par le chiffre 86, soit 14 pour cent de moins que l'année dernière, et celui du lin par 91, soit 20 pour cent de plus que l'année dernière. Le maïs à grain a une moyenne de 86 et les pommes de terre une moyenne de 85.64, ce qui est un peu mieux que l'année dernière pour ces deux récoltes. Les pommes de terre, les navets et les betteraves fourragères varient de 81 à 85, soit à peu près la même cote que l'année dernière. Le foin, le trèfle et la luzerne sont évalués de 80 à 83, soit un peu moins que l'année dernière pour chacune de ces récoltes. L'état moyen du maïs fourrager est de 87, celui des betteraves à sucre de 79 et celui des pâturages de 79. Le chiffre pour les provinces de l'est est plus faible que le chiffre donné pour le Canada entier et celui des provinces de l'Ouest est plus élevé. Les moyennes les plus élevées sont données pour le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta. L'état des betteraves à sucre est de 81 dans l'Ontario et l'Alberta, où on les cultive pour les raffineries.

Voici, comparés aux chiffres de l'année dernière, les pourcentages représentant l'état des récoltes dans les provinces du Nord-Ouest: au Manitoba, au sud du Grand-Tronc-Pacifique, l'état du blé de printemps est représenté par 88 points cette année au lieu de 39 l'année dernière; celui de l'avoine par 88.72 au lieu de 38.85; celui de l'orge par 85.16 au lieu de 34.92. Au nord du même chemin de fer, l'état du blé de printemps est de 92.21 contre 77.42, l'avoine de 90.71 contre 72.90, et l'orge de 88.95 contre 50.84. Dans la Saskatchewan, au sud des cantons 25, l'état du blé est de 90.10 contre 69.33, l'avoine de 88.27 contre 61.64, et l'orge de 89.03 contre 65.89; et au nord des cantons 24, l'état du blé est de 98.22 contre 67.69, l'avoine de 95.35 contre 63.88, et l'orge de 94.58 contre 71.30. Dans l'Alberta, au sud des cantons 31, l'état du blé est de 93.89 contre 24.93, l'avoine de 95.28 contre 20.43 et l'orge de 93.70 contre 26.36; et au nord des cantons 30, l'état du blé est de 97.84 contre 71.55, l'avoine de 97.95 contre 65.68 et l'orge de 105.95 contre 73.60.

La superficie emblavée en blé de printemps dans les pro-