

TISSUS ET NOUVEAUTÉS

REVUE MENSUELLE

Publié par ALFRED et HENRI LUNAY, éditeurs propriétaires, au No 25, rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone 9611 Main 2347, Boite de Poste 917. Abonnements : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et l'Union Postale, 1.50 francs. L'abonnement 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 tout que les arriérés et l'ouvrage en cours ne soient pas payés. Adresser toutes communications simplement comme suit : TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.

Vol. I

JUIN, 1900

No 6

L'ETAT DU MARCHÉ



SUIVANT les renseignements que nous avons puisés de divers côtés et que nous indiquons dans le corps de ce numéro, le marché des tissus est ferme.

Pour le moment, il est bien difficile de dire avec quelque certitude ce qu'un avenir rapproché réserve aux industries textiles; mais, cependant, il semble à peu près certain que les prix des tissus ont atteint leur plus haut point.

La hausse, aussi rapide que sensible, qui a affecté les matières premières de toute sorte est pour le moment maintenue; une exception, peut être, à lieu pour les laines fines, mais la baisse de 5 p. c. qui a affecté ces sortes de laine est due à la spéculation et non à une autre cause; nous en avons d'ailleurs expliqué les circonstances dans notre précédent numéro.

Avec des prix plus élevés pour les matières premières est venue une augmentation des salaires accompagnée d'une hausse dans les prix des charbons.

Les salaires n'ont pas été abaissés, les prix du charbon ne diminuent pas et les manufacturiers doivent toujours payer très cher la matière première. Ainsi s'explique la fermeté des prix des tissus manufacturés.

Telle est la situation générale.

Mais la situation du marché canadien en particulier est-elle la même, ou offre-t-elle quelque différence avec l'ensemble des autres pays? C'est là le point important pour nos lecteurs; nous allons l'examiner rapidement.

Nos manufacturiers ont dû suivre le mouvement général. Forcés de se pourvoir au dehors de la matière première nécessaire à leur production, elles ont payé, cette année et l'an dernier, des prix plus élevés que ceux des années précédentes. Les ordres qu'elles ont eu et qu'elles ont encore à remplir témoignent de l'intensité de la demande.

Une grande partie de nos usines ont été contraintes, pour pouvoir rencontrer cette demande, d'augmenter dans des proportions parfois très considérables leurs moyens et leur capacité de production. La main d'œuvre, n'étant pas offerte dans la proportion des besoins, il a fallu la payer plus cher pour se la procurer et retenir

celle déjà existante, car ce n'est pas seulement dans l'industrie textile qu'elle faisait défaut. L'ouvrier, n'étant pas en peine de travail, s'est montré plus exigeant et on s'est forcément rendu à ses exigences.

Les mêmes causes de fermeté qui existent au dehors existent donc également au Canada.

Faut-il croire que, si la matière première dans les industries de la laine et du coton venait à baisser subitement, notre marché perdrait aussitôt de sa fermeté?

Nous ne le croyons pas et en voici les raisons:

D'abord, en ce qui concerne les produits des manufactures canadiennes, nous ne pensons pas qu'ils aient été mis à des prix en rapport avec le coût actuel de la matière première. Nos manufacturiers ont fait une grande partie de leurs approvisionnements bien avant que les prix aient atteint le faite auquel ils sont arrivés depuis et, comme ils se sont généralement contentés d'ajouter au prix de revient le profit habituel, il est évident que l'acheteur ne paie pas des prix que la cherté actuelle de la matière première pourrait justifier.

Donc, à moins d'une surproduction qui obligerait les manufacturiers à se défaire coûte que coûte des produits de leur fabrication, nous ne voyons pas de motif de baisse à l'heure actuelle. Il est d'ailleurs difficile de croire à cette surproduction dans l'industrie textile, si on en juge par la difficulté maintes fois signalée qu'ont eue les négociants de gros à obtenir la livraison de leurs ordres.

En ce qui concerne les marchandises d'exportation, les conditions sont à peu près les mêmes. Les commandes pour les articles de vente actuelle dans le commerce de détail sont données par les négociants de gros, comme chacun le sait, au plus tard à l'automne; elles ont donc été données à des prix avantageux comparativement à ceux qu'il faudrait aujourd'hui payer, s'il fallait demander les mêmes articles aux pays de production.

Il est encore une autre raison à invoquer et qui fait supposer que le marché canadien devra rester ferme pendant un certain temps encore, même si une baisse avait lieu dans les centres manufacturiers qui alimentent le commerce du Canada. Cette raison est due à la concurrence. En effet, la lutte entre les diverses maisons de gros est aussi ardente que jamais et nous sommes certains qu'aucune d'elles n'a avancé les prix de ses