

LA CORPORATION RURALE

Ce que fait l'organisation dans l'Ouest au point de vue de la vente et de l'achat coopératifs ainsi que la production coopérative.

Le mouvement des fermiers dans les Provinces des Prairies est un de ceux qui comportent une grande signification. Cette évolution promet de devenir une force de la plus surprenante latitude dans la vie du Canada et ce dans un avenir prochain. On a rencontré des "leaders" de capacité reconnue. Ce mouvement développant les politiques concernant l'agriculture, l'éducation, la politique et la finance ont placé à un rang enviable les Provinces des Prairies.

Les organisations des autres fermiers se sont brisées par manque de cohésion. L'individualisme du fermage solitaire a prévalu sur les intérêts de classe des fermiers. Mais les fermiers de l'Ouest se ont différenciés radicalement des fermiers de l'Est et nulle trace de rupture est apparue dans la structure solide qu'ils ont établie.

Dans l'Est la ville règle la campagne. Dans l'Ouest, la campagne règle la ville.

Les rapports annuels des associations coopératives sont publiés à présent. C'est le département spécial du mouvement des fermiers qui est entré dans le champ du marchand détaillant et de l'acheteur local. Le but est de réduire les coûts de distribution tant dans l'achat que dans la vente.

Il y a des centaines de ces associations coopératives. Nous ne saurions pas en dire exactement le nombre, mais nous savons qu'elles sont très répandues dans les trois Provinces. Elles commencèrent comme entreprises privées de groupes locaux de fermiers, qui se réunirent pour acheter en commun des lots de char de clôture, ou de ficelle pour lier, ou de pommes, ou autres marchandises d'un usage courant. Chacune des Provinces a prévu une législation pour l'incorporation de ces associations et cette législation définit à présent la forme qu'elles prennent en général.

ASSOCIATIONS BIEN ORGANISEES

La finance de ces organisations est totalement différente de ce que les encouragements et les prospectus ont rendu familier. Les sommes investies semblent ridiculement petites, mais la méthode est directe et sincère. L'objet en est de rendre service et non de spéculer. Le mouvement est sain. Il échappe aux risques des entreprises industrielles ordinaires.

Une association prospère vieille de deux ans a un capital de \$10,000 et sur ce capital, à peine \$700 sont payés. Ces parts sont détenues par 150 actionnaires. Dans leur dernière année d'affaires, ils débitèrent \$20,000 avec une économie approximative de \$2,000. Ils tinrent du bois de construction, du charbon, des pommes, de l'épicerie, de la ficelle et des clôtures. Ils expédièrent

plusieurs wagons de marchandises, économisant \$150 par wagon. Cette association fit les trois-quarts de ses affaires directement des wagons sur la voie. Pour le reste, elle loua un coin d'entrepôt. L'an prochain, elle aura un magasin à elle et un hangar à charbon.

Une autre association fit pour \$20,000 d'affaires avec \$100 de capital, et paya un dividende de 8 pour cent. Elle a porté depuis son capital à \$750.

MAGASINS COOPERATIFS

Dans ces magasins coopératifs il y a une chose commune lorsqu'ils sont construits, c'est celle de placer à part des chambres de repos pour les femmes des fermiers. Dans ces salles, il y a des rayures et magazines sur les tables et même certaines d'entre elles ont des bibliothèques. Les rapports nous font ordinairement savoir que ces entreprises commerciales gâchent les prix de détail et font tomber les combinaisons des acheteurs parmi leurs concurrents.

Il est évident que ceci est très dur pour le détaillant et que celui-ci a été défendu par les manufacturiers et les marchands de gros. On mentionne cependant que cette opposition tend à diminuer. A présent, il semble que les associations n'ont aucune difficulté à obtenir les plus pesantes matières et fournitures, mais n'ont pas encore été capables d'acheter des marchands de gros réguliers d'épicerie, de quincaillerie et de nouveautés. En conséquence, les fermiers menacent de fonder des dépôts de gros à leur propre compte et même de manufacturer.

LE TORT FAIT AU COMMERCE

Il y a toujours quelqu'un à pâtir de toute avance sociale. Chaque changement a ses victimes. Et l'on peut dire que ces coopératives rurales menacent de porter un coup mortel aux marchands, si ceux-ci ne réagissent pas énergiquement. Il faut que toute la classe commerçante s'unisse pour contraindre le manufacturier ou le marchand en gros à suivre la gradation qui procède théoriquement à la distribution du produit au consommateur. Tôt ou tard, ceux qui enfreignent cette règle se verront délaissés par le commerce de détail et verront leur prestige diminuer au point de voir leur entreprise périliter et s'effondrer. Mais pour déla il faut l'intervention résolue des marchands-détaillants. Leur nécessité s'impose, donc ils sont forts et peuvent vaincre ce mouvement désastreux qui tend à supprimer le commerce légitime de l'intermédiaire. Est-il besoin de dire que pour soutenir cette lutte avec chances de succès, nos détaillants doivent se tenir au courant de toutes les améliorations qui peuvent ajouter à l'efficacité du commerce de détail, être toujours à l'affût des nouveautés et prendre connaissance régulièrement des méthodes modernes de commerce? C'est par la lecture de son journal de commerce que le mar-



Tanglefoot



Le destructeur de mouches non vénéneux

Sans danger, Hygiénique, Sûr

**Attrape 50,000,000,000 de mouches
chaque année**