

Troisième hypothèse.— Le trust porte sur le nécessaire et il est global.

Si l'on suppose que dans un pays on puisse faire un trust sur un objet de première nécessité et que cet objet ne puisse pas être fourni par des arrivages étrangers, soit parce que la matière n'en existe pas ailleurs, soit parce qu'il est combiné avec un trust comprenant les moyens de transport ou avec des droits protecteurs fermant la porte à l'objet étranger, c'est la ruine pour le consommateur. Mais un tel trust n'a jamais pu complètement s'établir.

En fait, depuis que les trusts existent, ils ont eu des résultats extrêmement divers et contradictoires. Certains objets de première nécessité tels que le chauffage, la cordonnerie, certaines denrées alimentaires, ont augmenté dans la proportion de 9 à 16 pour 100. A New-York, l'année dernière, le porc, le roast-beef, les œufs, le beurre, ont fortement augmenté. Mais, en même temps, les salaires ouvriers ont progressé d'une façon constante. Certains produits comme le pétrole ont diminué, grâce à la Standard Oil. Ce produit a coûté quatre fois moins cher au public sous le régime du trust que sous celui de la libre concurrence. A côté de cela, le trust du fer-blanc a fait doubler en un an le prix du fer-blanc. Le trust du cuivre, après avoir essayé de faire monter le prix du cuivre, a trouvé

qu'il gagnait encore plus à le vendre bon marché et à en vendre davantage. C'est ainsi que le cuivre qui valait 75 livres sterling en 1901 est tombé en 1902 à 47.

Enfin les trusts des Etats-Unis, en étant capables d'abaisser de façon énorme leurs prix de revient, ont pu venir jusque sur le marché européen faire une concurrence victorieuse à nos produits. Ils ont atteint ainsi un résultat national: la suprématie industrielle et commerciale de leur pays. En 1890, l'Amérique exportait pour 123 millions de fer: elle en a exporté pour 600 millions en 1900. L'exportation des machines agricoles a passé de 19 millions à 80 millions, celle des produits chimiques de 31 à 66. Pour cela, pour tuer nos industries chez nous, les trusts vendent le même produit meilleur marché en Europe qu'en Amérique. En 1901, les Américains payaient chez eux une tonne d'acier de 26 à 35 dollars, tandis que, augmenté du prix de transport pour l'Europe, ce produit s'y vendait une vingtaine de dollars. La livre de cuivre se vendait 16 cents aux Etats-Unis et 15 en Europe. Actuellement, le résultat des trusts est que la totalité des exportations américaines a atteint 5 milliards en 1897 et 7 milliards et demi en 1901.

Ainsi il est probable que s'il se formait à Paris un trust de la Boulangerie, non seulement le prix du pain n'augmenterait

pas, mais au contraire il pourrait diminuer. Ce qui maintient le prix du pain très élevé à Paris, malgré la baisse du blé, c'est l'énorme quantité de boulangers. La moitié ou le tiers suffirait au service de la clientèle et, tout en vendant autant de pain, ils dépenseraient deux ou trois fois moins en loyer, en patentes, en devantures, en tenue de livres, en frais généraux. Les quelques centaines de boulangeries qui resteraient, ayant le même chiffre d'affaires, et ayant diminué de moitié leurs frais, pourraient gagner plus qu'autrefois tout en vendant moins cher. Dans ces conditions, un trust de la boulangerie profiterait également au consommateur et à ceux des boulangers qui resteraient en fonctions, qui seraient consolidés.

Que faut-il donc conclure? Peut-être tout simplement ceci, qu'a depuis longtemps découvert la sagesse des nations: l'excès en tout est un défaut. On ne peut juger des mérites du monopole ou de la libre concurrence au nom de principes absolus. Tout dépend de la matière, de l'époque, et aussi du moral des industriels et des commerçants.

M. J. A. Vaillancourt, négociant en beurres, fromages et provisions, est de retour à Montréal après un voyage de plus de deux mois avec sa famille en Europe.

M. Vaillancourt est revenu en bonne santé, enchanté de son voyage et très heureux de revoir son pays et de se remettre aux affaires avec plus de vigueur que jamais.



System or Guess Work?

SYSTEME OU AVENTURE! — Notre ami l'épicier ci-dessus va à l'aventure. Sa balance contribue à l'engager dans cette voie. Honnête, il donne à chacun son dû et voit à ce que, à chaque pesée, la balance incline du côté du client, pour montrer qu'il donne plein poids. Aussi les gens achètent-ils volontiers pour 10c. d'un Thé de 60c. la lb., pour 25c. de fruits secs à 11c. pour 50c. de sucre à 5½ la lb. Par ce moyen ils obtiennent plus de marchandise pour leur argent. Ils ne sont pas blâmer. Vous l'avez remarqué, n'est-ce pas? Vous avez donc autant que lui besoin d'une balance Moneyweight.



Save three Pennies

Demandez notre catalogue Dept. N et épargnez ces centins.

THE COMPUTING SCALE CO., Dayton, Ohio.

Fabricants.

THE MONEYWEIGHT SCALE CO., Chicago, Ill.,

Distributeurs.

De belles Marinades

Mélangées, seaux de 5 gallons, à \$2.25

Mélangées de Rowat, 40 onces à \$2.40

Assorties de Fleet, 40 onces à \$2.40

THE

F. J. Castle Co. Ltd.

EPICIERIS EN GROS

OTTAWA

P. S.—Pois criblés de Juin de Boulter
un dollar.