

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES

(The Trades Publishing Co.)

25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL

TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.00
CANADA ET ETATS-UNIS - 2.00 PAR AN.
UNION POSTALE - - - - - FRS 20.00

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir de tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable au pair à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de : "LE PRIX COURANT".

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements.

Adresses toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

TARIFS DE DOUANE ET CONVENTIONS COMMERCIALES

Lord Milner, relativement au tarif de préférence accordé par le Canada à la Grande-Bretagne, dit dans le "Nineteenth Century" que quand les marchandises anglaises viennent en concurrence avec les articles étrangers dans toute partie de l'Empire, à conditions plus ou moins égales une préférence même modérée en faveur des marchandises anglaises fera pencher la balance en leur faveur. Quand elles entrent en concurrence avec un désavantage léger mais réel, une telle préférence peut neutraliser le désavantage. Et, quand le désavantage est très grand par suite de la distance ou d'autres causes naturelles d'une nature prépondérante ou même par suite d'habitudes ou de coutumes invétérées dans le pays importateur, toute préférence que je pourrais voir imposée ne pourrait contrebalancer complètement le désavantage. Bien que la préférence pourrait accomplir un miracle mais elle peut et doit exercer une si grande influence sur le cours des affaires qu'il vaut bien la peine de faire quelque effort et même quelque sacrifice en vue de la maintenir et de l'étendre. Lord Milner pense que le moment est arrivé pour que les importateurs partisans du libre échange, doués d'un bon sens, l'admettent, comme quelques-uns, compris le Chancelier de l'Echiquier, ont déjà fait.

Le câblegramme de la Presse Canadienne Associée qui nous rapporte les déclarations émises par Lord Milner sur les avantages que retire et doit retirer la Grande-Bretagne des faveurs que lui accorde le tarif des douanes canadien, le câblegramme reste muet sur les autres points dont parle inévitablement le noble lord.

Il n'y a aucun doute que la Grande-Bretagne retire et doit retirer de très grands avantages de la préférence dont jouissent ses marchandises à leur entrée au Canada. Mais nous ne voyons pas aussi clai-

rement ceux que retire le Canada du tarif préférentiel accordé à l'Angleterre.

En échange du tarif réduit dont nous l'avons gratifiée, l'Angleterre ne nous a rien accordé. Nous avons, en le lui accordant, fait du sentiment et rien autre. Les impérialistes à tout crin ont applaudi et leurs applaudissements sont tout le bénéfice que nous avons tiré de notre tarif à trois compartiments.

Nous avons dit qu'en échange des faveurs que nous lui avons consenties l'Angleterre ne nous a rien accordé. Elle ne pouvait rien nous donner et nos ministres le savaient quand ils ont élaboré le tarif et l'ont fait voter par le Parlement. Le Royaume-Uni est un pays de libre-échange et les marchandises canadiennes à leur entrée dans la mère-patrie n'ont pas comme d'ailleurs celles des autres provenances de droit de douane à acquitter. Nos faveurs ont donc été entièrement et volontairement gratuites.

Nos manufacturiers, dans leurs conventions annuelles, ont à plusieurs reprises démontré que, si le tarif préférentiel était avantageux à l'Angleterre, il avait des désavantages pour nos industries nationales et notamment pour les industries de la laine et du coton. Sous ce rapport, nous n'avons donc pas à nous louer de la générosité de nos parlementaires.

Nos gouvernants ont, à côté du tarif préférentiel, établi un tarif intermédiaire moins élevé que le tarif général. A l'aide de ce tarif intermédiaire, le gouvernement espère passer avec d'autres pays des conventions, des traités commerciaux qui assurent de nouveaux débouchés à nos produits.

Une convention commerciale a même été passée avec la France et, pour qu'elle opère, il ne lui manque plus que d'être ratifiée par le Sénat Français.

Nous nous étonnons que le Sénat français n'ait pas voté d'emblée la convention passée entre les représentants du Canada et de la France. Notre hâte de la voir ratifier au plus tôt et les délais apportés en France pour sa sanction ne

semblent-ils pas indiquer qu'au Canada nous avons le sentiment que cette convention nous serait très avantageuse et qu'en France on craint plutôt de passer un traité désavantageux.

Avec notre tarif préférentiel, il ressort bien que nous voulions dans tous les cas favoriser l'Angleterre, même quand les autres nations nous accordent des avantages marqués et alors que l'Angleterre n'a rien à nous offrir en échange de nos faveurs. Cela est tellement vrai que le tarif intermédiaire à appliquer aux pays avec qui nous cherchons ou chercherons à traiter est plus élevé que le tarif préférentiel. Nous demandons aux autres pays qu'ils nous appliquent leur tarif minimum et nous nous refusons à leur donner notre tarif minimum pour le réserver uniquement à leur plus redoutable rivale dans l'industrie et le commerce.

Qu'y a-t-il donc de surprenant à ce que avant d'accepter définitivement une convention ceux qui ont la sauvegarde des intérêts de l'industrie de leur pays en pesent mûrement les avantages et les désavantages.

Puisque nous avons incidemment parlé de la convention franco-canadienne, nous devons faire remarquer qu'on s'est peut-être un peu trop hâté de déclarer sur tous les tons que le Canada avait les mains entièrement libres pour passer avec les autres nations ses propres conventions commerciales.

On sait qu'une des pierres d'achoppement dans la ratification par le Sénat Français de la convention franco-canadienne provient du fait que la Suisse réclama du gouvernement Canadien le tarif de faveur qui serait accordé à la France pour certains articles. La Suisse a droit, en vertu d'un traité passé avec l'Angleterre et ses colonies, à bénéficier du tarif réduit accordé à la France. Cette dernière est-elle blâmable de ne pas vouloir tirer les marrons du feu pour les autres?

Il faudrait donc, pour que nous ayons les mains entièrement libres, que l'An-