

teur ? Pourquoi pas, si le candidat satisfait à toutes les exigences que le cultivateur peut avoir dans le choix de son député ?

Est-ce que du haut de la tribune de l'assemblée, on enseigne l'agriculture ? Non ; dans ce cas, pas n'est besoin pour l'avancement de la science agricole un député-cultivateur.

Dans l'enceinte du Parlement se font les lois d'intérêt général et d'intérêt local. Toujours indépendant de l'esprit de parti, nous passons en revue les candidats et nous voyons que l'un est, par ses antécédents d'ancien Président de Chambre de Commerce, forcément au courant des ressources et des besoins du pays, il peut donc rendre des services réels au point de vue général.

Il en peut rendre également et plus encore peut-être au comté d'Hochelaga en particulier. Il devra se faire, à un moment donné, dans ce comté des travaux d'agrandissement du port de Montréal qui augmenteront la richesse d'une partie de la province. Quel homme mieux que l'ancien président de la Chambre de Commerce peut influencer plus efficacement par ses lumières et ses connaissances de la question, sur le gouvernement pour en obtenir l'appui et l'aide nécessaire ?

Nous n'avons parlé de la nuance des candidats et cependant nous sommes arrivés à la conclusion logique que le meilleur candidat pour le commerçant, l'industriel et le cultivateur, pour tous d'ailleurs, et celui qui, par son savoir, ses connaissances spéciales des besoins et des intérêts de ses électeurs, par le prestige que lui donne ses fonctions passées et présentes, nous offre toutes les garanties qu'il sera un excellent député.

Dans le comté d'Hochelaga nous choisissons donc M. H. Laporte comme candidat.

Le même raisonnement s'applique aux autres comtés ; il n'est pas besoin de connaître la nuance politique d'un candidat ; ce qu'il importe, c'est de choisir le député qui sera le mieux en mesure d'aider aux progrès et aux développements matériels et moraux de notre province.

AUX FROMAGERS

Nous avons la conviction que beaucoup de fromagers commettent une erreur à leur préjudice et à celui de leurs patrons en venant vendre eux-mêmes leurs produits sur le marché. Leurs frais de voyage, de déplacements et de séjour à la ville sont parfois plus onéreux que la commission qu'ils auraient à payer à un marchand à commission dont la réputation est bien établie ; le temps perdu en voyage et à la ville serait mieux employé à la surveillance de la fabrication ; l'œil du maître ne se remplace pas et, un aide, à moins de circonstances exceptionnelles, n'a ni l'expérience ni l'autorité nécessaires pour remplacer le fabricant. Ce dernier s'en aperçoit souvent à son retour.

Il est vrai que certains fabricants sont en même temps très entendus dans les questions de vente et qu'ils

se tiennent toujours au courant de l'état du marché. Mais pour quelques-uns qui se trouvent dans ce cas, combien d'autres, au contraire, ignorent absolument la situation en présence de laquelle ils vont se trouver quand, leur fromage rendu au quai sera examiné par l'acheteur.

Cet examen est si superficiel parfois que la vente s'en fait à prix à fixer après inspection. On envoie le fromage à l'entreprôt, l'examen a lieu et le prix offert ensuite n'est nullement celui que le vendeur comptait obtenir. Le fromage est là, pour l'enlever ce seraient de nouveaux frais pour l'en tirer et le vendre ailleurs, on préfère l'y laisser et subir une perte de $\frac{1}{4}$ ou de $\frac{1}{2}$ c sur le prix qu'on espérait légitimement en obtenir.

A chacun son métier d'ailleurs, le fabricant est fait pour fabriquer et le marchand est fait pour vendre. Le marchand à commission est généralement un expert à qui il est fort difficile d'en conter et son intérêt est de favoriser, autant qu'il le peut, le vendeur et non l'acheteur. S'il n'obtient pas le prix qu'il veut de Pierre, il l'aura de Paul ; si le marché est encombré, si les prix sont en baisse pour une raison quelconque et qu'il prévoie une hausse, il gardera le fromage trois jours, quatre jours et même davantage, afin de faire bénéficier le consignateur d'une ou de plusieurs fractions. Dans ces conditions, le fromager gagne parfois plus que la commission à payer au consignataire. Quelques dollars sont toujours bons à gagner quand ils sont le produit du travail.

Comme par le passé, le PRIX COURANT est à la disposition de ses abonnés pour tous les renseignements dont ils peuvent avoir besoin. De même que les années précédentes, nos abonnés peuvent nous télégraphier chaque fois qu'ils veulent connaître les prix et l'état du marché, nous leur répondrons immédiatement sans autres frais pour eux que ceux du télégraphe, notre concours leur étant accordé à titre absolument gracieux.

FILS DE COTON A COUDRE

Les baisses successives de prix du fil de coton à coudre, survenues les mois derniers, ont mis en émoi le commerce de détail.

Il nous a semblé intéressant de faire une petite enquête à ce sujet, pour découvrir exactement les raisons qui ont motivé ces baisses inattendues et précipitées sur cet article de grande consommation.

Voici les faits : en juin de l'année dernière, s'est constitué en Angleterre, un syndicat des principaux manufacturiers anglais de fils à coudre, sous la forme d'une grande compagnie limitée, dans le but évident de monopoliser la vente et le commerce du fil de coton à coudre dans le monde entier, et spécialement sur le marché des colonies britanniques. Le Central Agency Ltd. qui représente en Canada, les filiers anglais syndiqués : Coats, Clark, etc., s'est empressé aussitôt de majorer leurs listes de prix. Il y avait également dans le même temps sur le marché, des fils américains et le fil l' "Echelle," de fabrication belge, dont la réputation en Canada n'était pas encore complètement assise. Ces fils vendus sur une base commerciale, gênèrent visiblement les desseins du combine anglais. Le statut quo demeura pendant plusieurs mois. Le Central Agency dut reconnaître enfin, qu'aussi longtemps qu'il y aurait des concurrents, il serait peu politique de faire de gros bénéfices à la faveur duquel les concurrents pourraient étendre leur terrain à son détriment. Il produisit alors deux baisses successives, qui ont ramené les prix à leur niveau ancien.

Le fil l' "Echelle" a répondu à cette manœuvre, en suivant la baisse et maintenant le même écart de prix.

Le but avoué du Syndicat anglais est de faire disparaître surtout la concurrence gênante du fil l' "Echelle," dont la qualité, de l'avis des hommes d'expérience, peut rivaliser avec les fils de Coats et de Clark. Nos renseignements nous permettent de croire que les manufacturiers du fil l' "Echelle" sont fermement résolus à ne pas abandonner le terrain, dussent-ils faire les plus grands sacrifices pendant trois ou quatre années durant.

L'assurance du maintien de cette énergique concurrence sera sans doute accueillie avec plaisir par le commerce, qui subirait le plus grand préjudice si le Combine anglais devait en fin de compte, demeurer seul maître du marché des fils en Canada. Sa tactique sera sans doute de faire de la baisse ; le commerce ne s'y trompera pas, il comprendra ce que cela veut signifier, venant après une hausse sans égale dans les annales commerciales.

L'intérêt évident des commerçants de détail en ces circonstances, paraît être de maintenir les concurrents sérieux du Syndicat sur un pied d'égalité ; de cette façon, non-seulement ils auront la certitude