

R.—Non; nos prix et conditions sont les mêmes pour tous les acheteurs, qu'ils soient du Canada, des Etats-Unis, ou d'ailleurs.

Q.—Pouvez-vous donner des renseignements certains sur l'augmentation probable qui s'est opérée dans la vente des marchandises-nouveautés par les Etats-Unis au Canada dans le cours de l'année dernière?

R.—Nous ne pouvons le faire. Nous croyons que la quantité est beaucoup plus grande que les années passées, mais nous ne pourrions dire positivement jusqu'à quel point. Les statistiques de votre douane pourraient l'indiquer.

Q.—L'on prétend que des marchandises sont vendues coûte que coûte, et à de très longues échéances, par les marchands des Etats-Unis aux Canadiens, etc.?

R.—Ce n'est pas le cas pour les fabricants ou agents; mais, jusqu'à un certain point, on ne peut douter que des spéculateurs qui ont des agents partout le Canada et les Etats-Unis, contribuent beaucoup à jeter le désordre dans les prix et les conditions, comme vous devez bien le comprendre; mais la même chose peut se dire des Etats-Unis aussi bien que du Canada.

Je ferai observer une chose qui existe dans les grandes villes comme Montréal, Toronto et Hamilton. Les agents des maisons anglaises y ont des bureaux pour lesquels ils ne paient pas au-delà de £35 ou £40 par année. Ils ne contribuent en rien aux dépenses municipales des cités où ils sont établis, tandis qu'ils vendent autant de marchandises que n'importe quels marchands en gros de ces grandes villes, qui, eux, sont obligés de construire ou louer leurs magasins, employer des commis, et maintenir des établissements dispendieux.

Cela est un grave sujet de plainte, mais je n'en parle pas dans le but de proposer quelque mesure corrective, ce s'étant corrigera de lui-même. C'est un des moyens employés par les maisons anglaises pour répandre leurs marchandises dans le pays.

Une autre chose qui a causé cette crise ainsi que beaucoup d'autres semblables, a été la création d'agences mercantiles en Canada. Cela peut paraître étrange, mais il fut un temps où celui qui parcourait le pays avec

des marchandises avait besoin d'être intelligent, un temps où il fallait non seulement de la hardiesse et du sang-eène, mais aussi de l'éducation et de l'intelligence à un homme qui voulait disposer de ses marchandises dans le pays. Aujourd'hui l'on met un petit agenda dans les mains des agents, et on leur dit que A B C sont les personnes qu'ils doivent visiter.

Le mal ne serait pas si grand s'il n'y en avait que quelques-uns de chargés de visiter ces personnes, mais tous les 1500 commis voyageurs en Canada reçoivent les mêmes instructions, et il en résulte que si le marchand est honnête, ils le rendent mal-honnête en très peu de temps en l'encombrant de plus de marchandises qu'il ne peut en vendre.

Je tiens à la main une lettre d'une maison qui vend, dans le cours de l'année, autant de marchandises que le Canada en importe de la Grande-Bretagne, et l'on va voir que cette maison confirme l'assertion que je me suis permis de faire dans cette Chambre.

Voici la lettre :—

“ Nous savions que le sujet dont vous parlez serait présenté à l'examen de la Chambre, à votre présente session, et nous sommes très contents de recevoir votre lettre, afin que nous puissions dissiper, autant que possible, les fausses impressions qui existent relativement à notre commerce entre les Etats-Unis et les provinces.

“ Nous répondrons à vos questions dans l'ordre où elles sont posées. Nous pensons que nous envoyons plus de marchandises américaines dans les provinces que toute autre maison de commerce, et nous pouvons affirmer que, à aucune époque et dans aucune circonstance, nos marchandises n'ont été vendues à vos marchands à des prix moindres que ceux reçus des marchands qui font affaire dans nos propres Etats; au contraire, tous ceux qui achètent nos articles de commerce, tant du Canada que des parties les plus éloignées de notre propre pays sont traités de la même manière sous tous rapports relativement aux ventes que nous leur faisons.

“ Nous vous informerons à ce propos que nos conditions sont invariablement de soixante jours de crédit pour ce que nous appelons marchandises domestiques, savoir: les cotons à drap et à chemise et les indiennes, tandis que les marchandises étrangères que nous vendons dans les provinces et dans les Etats-Unis le sont avec un crédit de quatre mois.

“ Pour vous montrer jusqu'à quel point nous tenons à ces conditions, nous vous dirons qu'une maison respectable et bien connue faisant affaire en Canada, nous proposa, il n'y a que quelques jours, d'acheter une quantité considérable de nos marchandises domestiques, pourvu que nous leur donnions un crédit de quatre mois, mais offrant de payer l'intérêt pour les soixante jours de plus. Nous refusâmes de suite, pour la seule raison que ce crédit était plus