

# Commerce, Finance, Industrie

VOL. XXXV

VENDREDI, 17 AVRIL 1903

No. 16

## LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Publié par LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES (*The Trades Publishing Co.*), au No 25 rue St-Gabriel, Montréal.

Téléphone Bell - Main 2547  
Boîte de Poste - - - 917

### PRIX DE L'ABONNEMENT :

Montréal et Banlieue - \$2.00  
Canada et Etats-Unis - 1.50  
Union Postale - - fra. 15.00

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 tels avis.

Une année commencée est dûe en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages 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.

Adresser toutes communications simplement comme suit :

Le Prix Courant, Montréal.

## LES MEFAITS DU TARIF PREFERENTIEL

Veut-on de nouvelles preuves que la Législature a été mal inspirée quand, en 1897, elle a accordé un traitement de faveur aux importations anglaises. En voici deux exemples qui viennent s'ajouter aux autres.

Nous prendrons le premier dans le commerce des verres à vitres. Les verres à vitres venaient et viennent encore principalement de Belgique. Depuis un certain nombre d'années il en vient en proportions moindres d'Angleterre et ce qui est importé d'Angleterre, vient, à vrai dire, d'une seule et même manufacture qui a une maison de vente au Canada.

Les marchands de ferronneries et de peintures qui font le commerce des verres à vitres ne peuvent obtenir de cette maison des marchandises qui leur laisseraient un profit, de sorte qu'ils sont, pour leurs besoins, obligés de passer leurs commandes en Belgique. Mais, comme le verre à vitres anglais a une préférence de 33 1-3 p. c. sur les droits de douane, il s'ensuit que le seul verre à vitres que nos maisons de gros puissent importer avec quelque avantage apparent, entre difficilement en concurrence avec le verre que monopolise un manufacturier anglais et qui tend de plus en plus à prendre la place du verre belge.

Comme résultat pratique, les marchands de gros de peintures et ferronneries sont peu à peu évincés d'une branche de leur commerce au profit d'une maison d'Angleterre.

Non-seulement les verres à vitres anglais jouissent d'un tarif de faveur, mais on affirme, en outre, qu'ils entrent en douane à une évaluation trop basse. Voici ce que déclare un commerçant: "Antérieurement à l'inauguration du tarif préférentiel en faveur des manufacturiers anglais et sous le précédent gouvernement des factures comportant de fortes importations de verres à vitres anglais ont été fréquemment rejetées pour prix trop bas, mais pour une raison ou pour

une autre l'affaire s'arrangeait; le gouvernement actuel laisse encore subsister la même injustice. La loi de finances veut que les droits soient acquittés sur le prix de vente de la marchandise dans le pays exportateur et le verre à vitres importé au Canada d'Angleterre ne peut être acheté en Angleterre au prix auquel il est entré en douane. Nous ne demandons pas que la loi soit modifiée mais qu'elle soit mise en vigueur."

Nous trouvons ce commerçant bien modéré dans ses demandes.

Le consommateur ne gagne rien: la maison anglaise s'adresse au consommateur ou au détailleur, de sorte qu'elle encaisse directement le profit que pourrait faire le commerçant de gros. Avis à ceux qui prêchent la suppression des intermédiaires.

Quand les commerçants de gros fatigués de vendre sans profit les verres à vitres laisseront la maison anglaise maîtresse de la place, les consommateurs sauront ce qu'il en coûte de protéger les manufacturiers anglais.

Il est entré en 1901, à la faveur du tarif préférentiel pour \$153,515 de verres à vitres, payant \$20,469.19; au tarif général, les droits se seraient élevés à \$30,703, c'est donc un véritable cadeau de \$10,233.81 que le Trésor-Canadien a fait aux manufacturiers anglais, car, nous le répétons, le consommateur n'a aucunement bénéficié de cette remise de droits.

Passons maintenant à un autre exemple; nous serons bref.

L'abaissement du tarif en faveur des produits anglais est fatal à plusieurs de nos industries. Celle de la fabrication des cravates est du nombre. Les fabricants anglais et les fabricants canadiens achètent leurs tissus dans les mêmes centres, en Allemagne généralement. Les fabricants anglais n'ont pas de droits de douane à payer sur ces tissus; les nôtres voient ces tissus augmentés de 30 p. c. de droits et de frais de transport et d'assurance plus onéreux; enfin, la main-d'œuvre est ici plus chère qu'en Angleterre.