

provoquée par l'extravagance et la spéculation, il n'y a rien de surprenant à ce que les gens qui possèdent quelque bon sens renoncent à leurs habitudes de dépenses pour pratiquer l'économie et la prudence.

À la suite de la crise récente, beaucoup de commerçants ont heureusement pratiqué ces deux vertus commerciales de la prudence et de l'économie et, comme ils s'en sont bien trouvés, il va de soi qu'ils persévèrent à les mettre en pratique.

C'est un fait remarquable, en effet, que les marchands, cet automne, achètent prudemment, bien qu'ils aient confiance dans l'avenir. Mais, et ce qui prouve hors de tout doute qu'il y a une amélioration réelle dans les affaires, c'est que les ordres que reçoit actuellement le commerce de gros sont plus substantiels qu'ils ne l'étaient l'an dernier à pareille époque. On sent, on saisit que les stocks sont partout très réduits.

C'est un bon, un excellent signe au point de vue de l'industrie qui devra profiter de la pénurie des marchandises. Toute surproduction qui a pu exister au moment où a commencé la crise a aujourd'hui disparu, et il est évident que les manufactures devront bientôt elles-mêmes s'apercevoir qu'il y a un changement pour le mieux dans la situation commerciale du pays.

#### LE TRAITE FRANCO-CANADIEN

Tout récemment nous avons émis des doutes au sujet de la ratification du traité franco-canadien du 19 septembre 1907 par le Sénat français.

La "Réforme Economique", profitant de la rentrée des Chambres françaises publiées, sous la signature de M. P. Sinceny, un article dans lequel il résume, au point de vue français, les raisons qui doivent faire rejeter le traité franco-canadien par le Sénat.

Cet article, on le remarquera, n'est pas tendre pour les négociateurs Canadiens. Nous déclarons, pour notre part, que nous ne croyons pas, à nos ministres qui ont négocié le traité, l'âme aussi noire qu'on veut bien le dire. Il est vrai qu'il leur est difficile de plaider ignorance; cependant, telle est sûrement leur faute. Nous nous refusons absolument à croire à leur mauvaise foi, car ni l'Hon. Fielding, ni l'Hon. Brodeur ne sauraient être accusés de duplicité.

Il pourrait être bien naïf, en effet, connaissant les conventions anciennes passées entre la Grande-Bretagne et la Suisse, pour supposer que le pays qui devra souffrir de ces conventions puisse longtemps les ignorer. Dans ces conditions, quel est le représentant du Canada, qui oserait les ôter, sachant que son silence attacherait à son nom et à celui de son

pays une réputation de mauvaise foi, de duplicité?

Une pareille accusation ne se serait sans doute pas fait jour si, des amis par trop maladroits de nos deux ministres négociateurs, ne s'étaient avisés, pour les flatter, de déclarer qu'ils avaient "roulé" les négociateurs français. Ceci s'est imprimé au Canada. Comment veut-on qu'en France, maintenant qu'on y sait que la Suisse jouirait gratuitement de certains avantages qu'on fait payer à la France, comment veut-on qu'on ne croit pas à cette duplicité?

Voici l'article de la "Réforme Economique":

Le Sénat va avoir à se prononcer, prochainement, sur la question de savoir s'il y a lieu de ratifier le traité franco-canadien, approuvé si à la légère par la Chambre des députés.

Nous ne saurions trop le répéter : dans cette affaire, la France a joué un rôle de dupe. Elle s'est laissée prendre à un piège tendu à sa bonne foi par les négociateurs canadiens. Ceux-ci se sont bien gardés, en effet, de rappeler que toutes les "faveurs" qui pourraient être faites, notamment aux soieries françaises, étaient, en vertu d'un traité antérieur, accordées de plein droit aux soieries suisses.

Les négociateurs français n'auraient pas dû ignorer un fait aussi important : c'est entendu. Mais leur rôle de dupe, en l'occurrence, est en somme plus honorable que celui de leurs adversaires qui "savalent" ce qu'ils faisaient" et qui ont trompé sciemment les négociateurs français. Le Canada se lavera difficilement de cette entorse donnée à la loyauté en affaires. Les nombreux adversaires du traité auront beau jeu au Sénat pour demander qu'on refuse l'approbation d'un traité dont la "Réforme Economique" a, dès la première heure, dénoncé les stipulations si dommageables à nos intérêts.

\* \* \*

Nous ne sommes assurément pas les seuls à penser de la sorte. Le journal ministériel l'"Action" reprend, une à une, toutes les objections que nous avons présentées contre le traité franco-canadien, et s'y associe avec une vigueur qui ne saurait manquer de produire une vive impression sur l'esprit de ceux de nos sénateurs qui seraient encore indécis sur l'attitude à prendre.

L'"Action" dit, notamment, au sujet de l'article 8 :

L'article 8 dispose que, pour bénéficier des avantages tarifaires stipulés, les produits français devront être transportés sans transbordement d'un port de la France ou d'un port du territoire jouissant du tarif préférentiel ou du tarif intermédiaire, dans un port maritime ou fluvial du Canada.

A-t-on bien mesuré les conséquences

d'une pareille disposition? En vertu de ce texte, il nous sera interdit désormais d'utiliser les lignes françaises transatlantiques qui font le service du Havre à New-York. Les négociants seront tenus de s'adresser à la seule ligne directe qui relie le Canada à la France, c'est-à-dire à une ligne canadienne.

Non moins judicieusement, notre confrère fait ressortir la durée du traitement réservé à nos commis voyageurs :

Désormais les produits passibles de droits et servant de modèles ou d'échantillons, introduits par les voyageurs ou représentants de commerce seront admis moyennant versement des droits, lesquels seront remboursés après réexportation.

Cet avantage est évidemment appréciable. Mais ce n'est pas là ce qui intéresse particulièrement les voyageurs de commerce, et ce qu'il convenait avant tout d'obtenir, c'était le droit pour eux d'exercer librement leur profession. Les voyageurs de commerce sont soumis, d'après la loi canadienne, pour chaque ville ou chaque centre qu'ils visitent, à une taxe municipale variant de 250 à 500 fr., sous peine de confiscation de leurs échantillons et de contrainte par corps. L'agent général ou le représentant de maisons de vins, liqueurs et spiritueux, par exemple, vendant sur de simples échantillons, paye une patente annuelle de 1,800 fr., par chaque maison qu'il représente et dans chaque province où il fait de la représentation. S'il a un magasin, la licence est de 2,850 fr. Enfin, l'agent général représentant une Société établie pour cette Société la présomption d'un siège dans ce pays et la taxe imposée à l'agent varie "entre 1-8 et 1 p. c. du capital versé par ces Compagnies. (1)

La conséquence pratique de ces dispositions est qu'il n'y a pas d'agent commercial français au Canada.

Enfin, dernier détail qui prouve que, décidément, la loyauté en affaires au Canada est égale à la profonde ignorance économique de certains de nos négociateurs :

La convention stipule enfin, en son article 17, que la France et le Canada se concèdent réciproquement le régime de la nation la plus favorisée pour la protection des marques de fabrique et de commerce, des brevets d'invention, des noms commerciaux, des dessins et modèles industriels. Si la France donne aux commerçants canadiens appelés à traiter des affaires avec le commerçant français, la garantie de son Code de commerce et de ses lois de protection pour la propriété

(1) Il y aurait des réserves de détail à faire sur ce paragraphe; mais il n'en reste pas moins vrai que certaines catégories de voyageurs de commerce sont soumis au paiement d'une licence, c'est que notre confrère semble ignorer, c'est que le gouvernement fédéral ne peut rien pour l'abolition de ces licences imposées soit par les provinces, soit par les villes.