

ACHAT DE CONCURRENTS

Depuis un certain temps déjà nous avons appris un fait et nous avons hésité à en parler, non pas que nous doutions de la source de nos renseignements, mais parce que la chose nous paraissait tellement grave que nous doutions qu'elle pût continuer si elle était réelle.

Réelle elle l'était, et, si elle prend fin, ce n'est pas à cause de sa gravité, mais par le fait d'un accident.

Sans autre préambule, abordons les circonstances de la cause, comme on dirait en Cour. Elles sont intéressantes.

Dans le commerce de la ferronnerie on est tout aussi patriote qu'ailleurs et nous sommes certains que, parmi nos lecteurs, il en est un bon nombre qui se sont réjouis de ne plus guère vendre aux cultivateurs que des outils portant une marque de fabrique canadienne. Enfin, se sont-ils dit, nous voilà donc affranchis des articles américains et, si les prix sont un peu élevés, il faut croire que nos voisins ne sont cependant plus des concurrents redoutables pour nos manufacturiers canadiens, puisqu'ils ne vendent plus de fourches, de pelles, etc., dans nos parages.

Battus, enfoncés, les Yankees par les p'tits Canayens !

Eh ! non. Pas battus, pas enfoncés du tout les yankees, mais achetés.

Si forte que la chose puisse paraître, elle est vraie cependant.

L'an dernier les manufacturiers canadiens d'outillage agricole ont payé aux manufacturiers américains en beaux dollars le droit d'être seuls maîtres du marché canadien. C'est-à-dire que, moyennant finance, ils ont écarté la concurrence et se sont rendus maîtres des prix. Le consommateur a payé la royauté et quelque chose en plus.

Au lieu d'être un succès pour les manufacturiers canadiens au point de vue industriel, c'est ou un aveu d'impuissance dans la lutte, ou le dessein froidement calculé de mettre en coupe réglée le consommateur canadien, qu'il nous faut constater.

De toute façon le fait est immoral puisqu'il tend à faire payer au consommateur plus qu'il ne le devrait sans un arrangement de cette nature.

Les manufacturiers canadiens ont pu passer un marché semblable avec leurs concurrents américains, parce que ces derniers étaient syndiqués, combinés. Mais maintenant que leur combine est à terre, il est difficile, impossible même à nos manufacturiers de prendre avec cha-

cun isolement de leurs concurrents yankees les mêmes arrangements. Il en coûterait trop cher de les payer tous séparément et, du reste, il suffirait que l'un d'eux refusât de se prêter à un tel marchandage pour que le but fût manqué.

Aussi, dans la crainte du retour de la concurrence américaine, les manufacturiers canadiens ont-ils, comme LE PRIX COURANT l'a annoncé dans son dernier numéro, considérablement baissé leurs prix.

Jusqu'à présent les manufacturiers américains n'ont pas établi leurs prix, mais on nous dit qu'il est plus que probable qu'ils prendront leurs dispositions pour avoir une bonne part des affaires du Canada en outillage agricole.

Bien que les manufacturiers canadiens de ces articles ne méritent aucune faveur des marchands après les avoir exploités l'an dernier, nous ne nous sentons pas le courage de leur demander de donner la préférence à l'article américain. Au contraire, à conditions égales de prix et de qualité nous demanderons à nos lecteurs de toujours favoriser l'industrie canadienne.

L'ANGLETERRE ET LES MARCHES ETRANGERS

Mais l'Angleterre fait aujourd'hui l'expérience que la "commission" ne saurait être éternelle, et que les conditions commerciales se transforment aussi bien que les procédés industriels et les moyens de transports. Les relations directes entre les pays producteurs et les pays acheteurs s'établissent et s'étendent de plus en plus : l'Allemagne a donné l'exemple, les Etats-Unis savent se passer d'intermédiaires, et la France, après bien des hésitations, commence à essayer d'en faire autant. Elle cherche à vendre elle-même ses produits, en allant les offrir à ceux qui les consomment, de même qu'elle commence à s'approvisionner directement au pays de production, sans s'adresser à des intermédiaires, dont l'intervention n'a d'autre résultat que d'accroître les prix de revient.

Et puis, est-il vrai de dire que c'est la France qui fournit le plus à l'Angleterre ? Parmi les pays vendeurs, nous venons en très bon rang, sans doute ; encore sommes-nous dépassés et de beaucoup par les Etats-Unis, sans compter les colonies anglaises. Il n'en subsiste pas moins que l'Angleterre est pour nous un excellent débouché ; mais, si nous voulions être plus actifs,

plus débrouillards, le marché du monde serait encore bien plus avantageux, puisque nous pourrions offrir nous-mêmes aux consommateurs et à des conditions plus favorables, nos marchandises qui ne leur arrivent que grevées des frais de commission que ne manquent pas de prélever les Anglais, au détriment, évidemment, de la consommation qui s'augmenterait, comme toujours, avec une diminution de prix.

Tout en laissant de côté les colonies anglaises, les pays vendeurs sur le marché anglais se classent dans l'ordre suivant : les Etats-Unis, France, Allemagne, Pays-Bas, Belgique.

La part des Etats-Unis, sur un total de 413 millions de livres pour l'importation de provenance étrangère, est de 138 millions, ce qui représente plus de 33 p. c. ; la France vient ensuite avec 53 millions, ou 12.8 p. c. ; l'Allemagne et les Pays-Bas représentent chacun 31 millions et la Belgique 23 ; la Russie dépasse actuellement 20 millions. Si nous comparions 1900 avec 1898, nous verrions que les Etats-Unis ont gagné 12 millions et demi de livres, la France 2 millions et demi, l'Allemagne et les Pays-Bas à peu près autant, la Belgique 2 millions et la Russie 2 millions et demi.

Comme pays acheteurs, les rangs ne sont plus tout à fait les mêmes ; toujours abstractions faite de la part des colonies, l'exportation à l'étranger s'est chiffrée par 197 millions de livres : c'est l'Allemagne qui vient en tête avec 28 millions ; puis la France avec 20 millions, les Etats-Unis avec une somme à peu près égale ; plus loin viennent la Russie, les Pays-Bas et la Belgique, avec une moyenne d'environ 11 millions. De 1898 à 1900, l'exportation pour l'Allemagne s'est accrue de 2 millions et demi, celle pour la France de 6 millions et demi, celle pour les Etats-Unis de 5 millions.

C'est que l'Angleterre traverse en ce moment une crise terrible, dont les conséquences se feront de plus en plus sentir et qui est la conséquence fatale du rôle qu'elle a voulu jouer dans le monde. Grâce à son charbon, à son fer, grâce à sa marine, qui lui permettait de se procurer facilement les matières premières qui lui manquaient, l'Angleterre s'est crue appelée à être la plus grande, l'unique puissance industrielle du monde, et le fait est que, pendant de longues années, elle a bien pu croire que son rêve était réalisé ; elle a abandonné l'agricul-