

Tissus et Nouveautés

(TISSUES & DRY GOODS)

REVUE MENSUELLE

Publié par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint-Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547. Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis \$1.00, strictement payable d'avance; France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration, et ne cessera que sur un avis par écrit, adressé au bureau même du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arriérés et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toutes communications simplement comme suit : **TISSUS ET NOUVEAUTÉS, MONTRÉAL, Can.**

Vol. II

MARS, 1901

No 3

TARIF PREFERENTIEL AVEC L'AUSTRALIE



OS industriels, comme les industriels de tous les pays du monde, sont à la recherche de nouveaux débouchés pour leurs produits.

Partout existe la concurrence active, vivace, sans trêve ni repos. Si les industriels ne doivent rien négliger pour remporter la victoire dans la lutte commerciale, il leur est quelquefois difficile pour ne pas dire impossible, malgré tous leurs efforts, de pénétrer sur les marchés

qu'ils convoitent. Dans certains cas, la distance, les frais de transport élevés, etc. sont pour eux des désavantages que ne possèdent pas tous leurs compétiteurs.

Aussi, sans qu'on puisse les accuser de manquer d'initiative ou d'esprit d'entreprise, nos manufacturiers doivent-ils parfois compter sur le gouvernement pour que celui-ci, par des mesures de bonne administration, par des traités, par un acte diplomatique quelconque vienne redresser en leur faveur les désavantages que leur crée une situation particulière contre laquelle ils ne peuvent rien personnellement.

Nous publions ci-dessous les paroles prononcées à l'Association des manufacturiers du Canada par M. Geo. Hees président du Comité du Tarif de la dite association.

M. Geo. Hees n'en est pas à son premier projet pratique pour le développement de notre commerce extérieur. Celui dont nous nous occupons spécialement ici est d'une opportunité qui n'échappera à personne. Son auteur est un homme vigilant à qui n'échappe rien de ce qui peut aider au développement de nos industries canadiennes et de nos exportations au dehors. Il s'est fait, pourrions-nous dire, une spécialité de questions de débouchés pour nos produits et, chaque fois qu'il prend la parole à l'association des manufacturiers, on sait à l'avance que de son discours, il sortira quelque chose de réellement pratique comme moyen d'activer nos échanges avec le dehors.

L'idée d'un tarif préférentiel à établir avec l'Australie

est pratique et sera certainement suivie par le gouvernement comme elle a été approuvée par l'Association des Manufacturiers du Canada.

Voici comment M. Geo. Hees a exposé son idée :

"Je voudrais dire quelques mots en faveur d'un tarif préférentiel entre l'Australie et le Canada. Comme les Australiens ont pratiquement formé une Confédération de leurs diverses colonies et qu'ils devront bientôt étudier une nouvelle législation douanière, je crois que le devoir de cette Association—formée dans le but de surveiller et de protéger les intérêts des manufacturiers du Canada—est de presser le Gouvernement pour qu'il envoie immédiatement en Australie un de ses meilleurs diplomates qui s'efforcera de négocier avec ce pays un tarif de préférence. Un grand nombre de nos manufacturiers luttent avec ceux d'autres pays et spécialement avec ceux des Etats-Unis pour obtenir le marché Australien; et sont mis hors concours par suite du taux des tarifs de transport intérieur, et si nous pouvions nous assurer les privilèges d'un tarif préférentiel avec l'Australie, ce serait un avantage qui nous permettrait d'obtenir une augmentation considérable et précieuse du commerce qui nous est maintenant dénié.

Si jamais nous pouvons espérer une entente pour un tarif préférentiel avec l'Australie, il n'est pas d'époque plus opportune que celle actuelle. Dès que l'Australie aura établi ses tarifs, elle les maintiendra vraisemblablement durant plusieurs années et si notre gouvernement ne saisit pas l'opportunité qui se présente pour en faire bénéficier les manufacturiers et les exportateurs du Canada, rien ne sera plus regrettable. Il n'y a pas un instant à perdre et nous devons presser le gouvernement d'envoyer un diplomate avisé ayant assez de poids pour mener à bien sa mission. La dépense que coûtera cette mission est infime comparée au grand accroissement d'affaires qui en découlera naturellement. L'influence du gouvernement ne peut s'exercer dans une meilleure direction que celle qui serait si profitable au développement des industries du Canada et qui nécessite une prompte action.