

Commerce, Finance, Industrie

VOL. XXXIV

VENDREDI, 5 DÉCEMBRE 1902

No 23

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.

PAIEMENTS PAR CHEQUES

Nous prions nos abonnés de vouloir bien prendre en note que nous n'accepterons en paiement d'abonnements que des **CHEQUES PAYABLES AU PAIR A MONTREAL.**

Ceux de nos clients qui tiennent absolument à se servir de chèques devront dorénavant les faire endosser **PAYABLES AU PAIR A MONTREAL**, par leur banque locale: cela ne leur coûtera absolument rien.

LE MESSAGE DU PRESIDENT

Nous sommes un pays trop voisin des Etats-Unis pour négliger de nous renseigner et de suivre de très près la politique économique du pays limitrophe.

Notre commerce avec les Etats-Unis s'est élevé pour l'année fiscale expirée, le 30 juin dernier à \$192,000,000 dont 121 millions à l'importation et 71 millions à l'exportation. On comprendra mieux l'importance de nos relations commerciales avec les Etats-Unis, si nous rapprochons les chiffres ci-dessus de l'ensemble de notre commerce extérieur.

Nous avons comme grand total des importations et exportations réunies un peu plus de 423 millions, se divisant en importations, 212 millions et exportations, 211 millions.

En d'autres termes: 57 pour cent de nos importations sont de provenance des Etats-Unis et 33,65 pour cent de nos exportations vont aux Etats-Unis.

Nous importons donc des Etats-Unis beaucoup plus de marchandises que nous n'en exportons dans le dit pays.

Cependant, avec une population de douze à treize fois plus considérable que la nôtre les Etats-Unis devraient pouvoir importer du Canada beaucoup plus qu'ils ne le font. Nous en avons la preuve sans aller bien loin, puisque la Grande-Bretagne, avec une population de moitié moindre que celle des Etats-Unis, importe pour 121 millions de produits, purement canadiens, alors que, défalcation faite des produits de provenance étrangère et des monnaies et lingots, les Etats-Unis ne nous demandent que 66 millions et demi de produits de provenance canadienne.

La raison de cet état de chose?

Nous la connaissons tous: un tarif prohibitif pour nos produits agricoles et ceux de nos manufactures.

Devons-nous espérer un changement?

Hélas! non.

Le message du Président Roosevelt ne nous laisse aucun espoir à ce sujet:

"La stabilité de la politique économique est le premier besoin de ce pays, mais cette stabilité ne doit pas ressembler à l'état de fossile. Le pays a reconnu la sagesse du principe d'un tarif de protection. Il n'est pas du tout désirable que ce système soit détruit ou qu'il subisse des changements violents et radicaux. L'expérience du passé démontre qu'une grande prospérité s'est produite en notre pays sous un tarif de protection, et que le pays ne peut pas être prospère si des changements convenables sont introduits à de courts intervalles. De plus si le tarif en général est avantageux, et si les affaires, grâce à lui, ont été prospères et le sont encore, il vaut mieux supporter pour quelque temps de légers inconvénients et des inégalités sous certains articles plutôt que de bouleverser les affaires par des changements trop hâtifs et trop radicaux.

"Il y a cependant un moyen de réaliser le remaniement du tarif par des traités de réciprocité. Il est fort désirable que des traités semblables soient conclus puisqu'ils étendent le champ de notre activité et agrandissent nos marchés, et, puisqu'ils amènent en même temps l'abaissement de nos droits douaniers lorsque ceux-ci ne sont plus nécessaires à la protection de notre pays ou qu'un minimum de pertes produit un maximum de bienfait."

Tout ce que nous pourrions espérer, c'est un traité de réciprocité.

Le passé est là pour nous dire que les Etats-Unis ont une façon à eux d'entendre la réciprocité commerciale. Donner un oeuf pour un boeuf est leur système de réciprocité. Nous n'en voulons pas.

Puisque la protection a été l'instrument de la prospérité aux Etats-Unis, soyons protectionnistes au Canada, à l'égal de nos voisins, afin d'assurer la prospérité du Canada.

Nous ne pouvons guère importer aux Etats-Unis, avec leur tarif prohibitif, que les produits de nos mines et de nos forêts nécessaires à leurs industries; faisons comme nos voisins, n'importons de chez eux que les matières premières nécessaires à nos manufactures; fermons nos portes à tous les produits manufac-