

Depuis le traité de Francfort, la France a été obligée d'accorder à l'Allemagne des concessions égales à celles accordées aux autres nations avec lesquelles des contrats déterminés, spécifiant des avantages réciproques, avaient été faits. D'autre part, la France éprouvait des difficultés croissantes, avant la guerre à trouver une entrée sur le marché allemand.

Il est à espérer que la clause de la "nation la plus favorisée" dans les traités commerciaux ne tiendra pas une place d'un sens aussi relatif, après la guerre, comme c'est le cas à présent. La guerre, automatiquement, a rendus surannés tous les contrats commerciaux entre belligérants, et une nouvelle série de traités devra être négociée à la signature de la paix. Comme on le sait, le Canada et les autres puissances britanniques depuis des années avant la guerre, se sont montrés contraires à la clause de "la nation la plus favorisée" dans les traités commerciaux britanniques, en autant que cette clause avait trait à leur vie commerciale. On se souvient que le Royaume-Uni dénonça son traité commercial avec l'Allemagne de manière à ne pas éveiller, dans ce cas particulier, les susceptibilités du Canada, ce qui conduisit à une guerre commerciale entre le Dominion et l'Allemagne. Il va sans dire que le Canada insistera dans l'avenir, pour jouir d'une autonomie complète dans ses propres affaires commerciales et fiscales — position qui d'ailleurs, a déjà été adoptée avec l'acceptation complète du Royaume-Uni.

Au point de vue abstrait et dans le domaine de la théorie pure, le commerce libre peut être la plus sage politique commerciale pour les nations, mais il serait oiseux de supposer que le Canada puisse abaisser matériellement son tarif en face des restrictions commerciales hostiles de la part des autres pays.

La logique des événements obligera probablement le Royaume-Uni à adopter, à un certain degré au moins, un programme protectionniste, comme arme d'offensive et de défensive, et comme méthode capable d'assurer un traitement commercial légitime sur les marchés du monde. Nous pouvons donc nous attendre manifestement à une recrudescence de sentiment de haut protectionnisme et à un besoin de législation commerciale dans tout le monde. Le nationalisme s'est encore plus enraciné comme résultat de la guerre; et à tort ou à raison, pendant le dernier siècle, les principales nations ont considéré les tarifs de protection comme un moyen de stimuler et de sauvegarder la vie économique nationale.

En outre, les dettes de guerre et la nécessité urgente d'augmenter les revenus nationaux demanderont la rétentio du tarif. Des revenus doivent être trouvés pour la conservation du crédit national et nul ne peut sérieusement compter sur le revenu et autres formes d'impôts directs pour supporter tout le poids de notre dette. Et tant que le Canada aspirera à développer sa vie industrielle nationale, il sera essentiel de protéger les activités économiques de la nation par l'usage d'un système tarifaire équitable et scientifique.

Le vendeur doit agir un peu comme un médecin envers le client. Son devoir est de trouver ce qu'il lui faut et de le lui dire. Il en connaît plus long que lui là-dessus et il est payé pour faire profiter les autres de ses connaissances.

Il n'y a aucun doute que neuf clients sur dix désirent un "vendeur". Chacun d'eux est indifférent au simple "preneur de commandes."

LA GANGRENE DES MAISONS VENDANT PAR CORRESPONDANCE

La cité de Toronto peut se vanter du fait qu'elle a perçu un demi-million de dollars de taxes des maisons vendant par correspondance, pendant le mois de juin de cette année, et si les extensions projetées sont réalisées, les taxes de la ville, de cette source, dépasseront le million et l'on ne peut s'empêcher de songer, aux sommes qui auraient dû être l'apanage des différentes municipalités frustrées de ces affaires.

Le mal des commandes par correspondance se propage avec une rapidité inquiétante et il ne se passe pas de mois que l'on apprenne l'achat d'une grosse usine ou la construction d'un grand magasin en quelque endroit du Dominion, pour l'une ou l'autre de ces grandes organisations faisant affaires par malle. La maison T. Eaton & Co. se propose d'ériger une nouvelle bâtisse au coût de \$3,000,000, et prévoit encore d'autres agrandissements futurs.

Et malgré de pareilles constatations, les marchands-détaillants du Canada se rendent-ils compte de la rapide extension de ces dangereux concurrents. Récemment, la T. Eaton Co. achetait la Mooney Biscuit Factory à Winnipeg pour \$200,000, ce qui constitue encore une preuve de son prodigieux développement.

Où ce progrès s'arrêtera-t-il?

C'est là un sérieux problème qui devrait attirer l'attention des détaillants, des marchands de gros et des manufacturiers de tout le Canada.

Le jour n'est pas loin où il devra être pris une action énergique pour enrayer le fléau de la vente par correspondance, qui épuise la vie commerciale de toutes les localités du Canada.

Encore que ces maisons aient payé à la ville de Toronto, un demi-million de taxes, elles ont échappé au paiement des neuf-dixièmes de ce qu'elles auraient dû et tandis que Toronto bénéficie de cette importante somme, qu'obtiennent donc nos municipalités, qui sont le berceau de la clientèle de ces maisons formidables. Si un colporteur va son chemin avec son attirail sur le dos, il doit payer une taxe; chaque marchand local paye des taxes, et malgré cela, les maisons vendant par malle font plus d'affaires dans les différentes localités que tous les marchands-détaillants réunis et elles ne payent pas un sou pour l'entretien des rues, la protection policière, et autres services, dans les municipalités où elles font commerce.

Il a été fourni de tels arguments en faveur de taxes fédérales ou municipales à imposer au commerce des maisons par malle, qu'il ne semble pas devoir y avoir d'opposition sérieuse à un tel mouvement. Ce qu'il nous faut, c'est des législateurs énergiques qui sachent déterminer les intérêts de chaque localité pour le bien général du Canada, et qui sachent prescrire le remède radical, dût-il être amer pour certains.

Si le tort causé au Canada par les maisons vendant par correspondance se trouvait enrayer, nous en reviendrions au bon temps, où tous les fermiers de chaque commune descendaient en ville au moins une fois par semaine pour faire toutes leurs emplettes, nous verrions les marchands affairés à servir tous leurs clients, les habitants se rencontrer joyeusement et s'entretenir avec plaisir, les jeunes gens ne seraient plus disposés à quitter la maison pour la grande ville car il existerait partout au Canada un esprit régional très vif que la vente à domicile par correspondance a contribué à détruire petit à petit.