

On n'imagine pas trop un trust sur les chevaux de diligences ou sur le foin qui sert à les nourrir, parce que, dans toutes les fermes du monde, on peut produire des chevaux et du foin. Mais on imagine très bien un trust sur les locomotives ou sur la houille, parce qu'il y a peu d'endroits dans le monde entier où l'on puisse construire une locomotive ou extraire de la houille. On n'imagine pas un trust sur les arbres: on l'imagine très bien sur l'antracite. On ne l'imagine pas sur l'huile végétale dont on peut produire la matière première dans tous les champs: on l'imagine très bien sur le pétrole.

La première condition de l'existence d'un trust est donc que la matière à centraliser ou à accaparer soit naturellement limitée à une région ou à quelques régions et ne puisse pas être produite facilement ailleurs.

La seconde, c'est que les fondateurs du trust trouvent des capitaux énormes pour absorber les usines rivales ou les détruire. Or cela ne se trouve pas souvent.

La troisième est que les principaux rivaux aient assez l'esprit d'association pour faire taire leurs sentiments d'amour-propre individuel. Or cela n'arrive pas toujours. Et l'on a remarqué que si les trusts se forment aisément dans les temps de crise, le sentiment de solidarité résiste moins bien à la prospérité.

Mais la grande différence entre le trust

et l'accaparement est le résultat pour le consommateur. L'accaparement portait sur des objets de première nécessité et ne consistait pas à les produire, mais à les centraliser et à les garder une fois produits. Par conséquent, dans l'accaparement, il ne pouvait jamais y avoir intérêt à baisser le prix afin de vendre davantage, puisqu'on ne pouvait pas multiplier les objets que l'on possédait, — ou afin de tout écouler, puisque, l'objet étant de première nécessité, on était toujours sûr que tout s'écoulerait. L'accaparement ne pouvait donc jamais être autre chose qu'un mal, un désastre pour le consommateur.

Dans le trust, au contraire, on peut fort bien avoir intérêt à baisser les prix. Cela n'arrive pas toujours, mais cela peut arriver. Pour le voir, il faut distinguer trois hypothèses.

Première hypothèse. — Le trust accapare un objet ou un service qui n'est pas de première nécessité.

Par exemple, un industriel met la main sur les chemins de fer. Sans doute un certain nombre de voyages sont très utiles, voire indispensables. Pour ceux-là le trust pourra faire payer un prix exorbitant aux voyageurs. Comme il n'y a pas de lignes de chemins de fer concurrentes, le client sera bien obligé de s'exécuter; seulement les voyages indispensables sont rares, et si les chemins de fer

n'avaient pour clients que les gens absolument obligés de changer de place, un sommeil profond s'emparerait de toutes les gares et bientôt les chemins de fer seraient ruinés. Ce qui les alimente, c'est la multitude des voyages facultatifs auxquels on se décide parce qu'ils coûtent fort peu. Ces voyages sont d'autant plus nombreux et font gagner d'autant plus d'argent aux compagnies que les prix sont plus réduits.

C'est pourquoi un trust de chemin de fer n'a pas du tout intérêt à élever le prix des places, mais au contraire à le baisser de plus en plus.

Seconde hypothèse. — Le trust porte sur un objet nécessaire, blé, vin, sucre, viande, charbon, mais il ne l'accapare pas tout entier. Or, pour forcer le public à payer au-dessus du juste prix toutes ces choses, il faudrait que le trust englobât toute cette denrée, qu'il fût global.

S'il reste des producteurs concurrents dans le monde, c'est bientôt fait d'envoyer un navire ou toute une flotte chargée du produit que le trust a voulu accaparer. Dès que ce produit arrive dans le pays du trust, il faut bien que celui-ci, bon gré mal gré, baisse ses prix.

Ainsi, quand on a voulu faire le trust du whisky, toutes les distilleries qui ne sont pas entrées dans la combinaison ont continué à fournir la liqueur à son prix. Le trust a dû capituler.

# PRIX DES EMPPOIS

Si l'on vous offre de l'EMPOIS à des prix qui vous semblent attrayants, ne manquez pas de demander **QUELLE MARQUE ?**

Il y a **Empois** et **Empois**. Ne vous laissez pas persuader qu'un autre est **juste aussi bon**.

Demandez ceux d'**Edwardsburg** ou de **Benson**.

Et insistez pour les avoir.

**VOYEZ NOTRE LISTE DE PRIX**

**EDWARDSBURG STARCH CO'Y, Limited,**  
**Etablie en 1858**

164 Rue St-Jacques,  
**MONTREAL.**

Manufacture  
**CARDINAL, Ont.**

53 Front St. East,  
**TORONTO, Ont.**