

# BULLETIN MENSUEL

PUBLIÉ PAR LA

## CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE DE MONTRÉAL

Prix d'abonnement

10 francs par an.

SIÈGE DE LA CHAMBRE  
EDIFICE DU BOARD OF TRADE, RUE ST-SACREMENT  
MONTREAL

Le Bureau est ouvert tous les jours, sauf le dimanche, de 10 heures à midi et de 1 heure à 3 heures.

Adresser toute lettres et communications à la Chambre de Commerce Française de Montréal, à MONTREAL, CANADA.

Adresse télégraphique : "GALLIA" Montréal.

Nous recommandons aux personnes, qui ont l'occasion de nous écrire, de bien indiquer l'adresse exacte de notre Compagnie :

### Chambre de Commerce FRANÇAISE de Montréal

En omettant la désignation **Française**, ce qui arrive à plusieurs de nos correspondants, les lettres sont remises — comme il est juste — à la **Chambre de Commerce du district de Montréal**, c'est-à-dire à nos confrères Canadiens.

### A NOS LECTEURS

A ses correspondants, et à tous ses lecteurs, l'Administration du BULLETIN MENSUEL de la Chambre de Commerce Française de Montréal a l'honneur d'adresser ses souhaits d'heureuse année.

Elle apportera tous ses soins à leur fournir les renseignements les plus complets et le plus rapidement possible. Elle s'applaudit de voir se produire aujourd'hui en France un mouvement favorable vers le commerce extérieur du pays, mouvement que les Chambres de Commerce à l'étranger ont servi dans une large mesure.

### Comptes-Rendus des procès-verbaux des Séances de la Chambre de Commerce Française de Montréal.

SÉANCE DU 17 NOVEMBRE 1897.

EXTRAIT du procès-verbal de la séance du 17 novembre 1897 tenue par la Chambre de Commerce française de Montréal, sous la présidence de M. J. Herdt, président.

M. le Consul-Général de France assiste à la réunion. Sont également présents : M. de Sieyes, vice-président, M. V. Rougier, secrétaire, M. H. Jonas, trésorier, M. Auzias-Turenne, conseiller, M. A. Déliot, M. Fauchille, M. G. Herdt.

M. Pierre Beullac, avocat, assiste à la séance. On se rappelle qu'il a été chargé par notre Compagnie d'un travail de comparaison entre la procédure suivie en France et celle adoptée au Canada, province de Québec, pour le règlement des liquidations de faillite, et aussi sur les simplifications de frais résultant en France de la mise en pratique des tribunaux de commerce pour les affaires litigieuses concernant les commerçants et des avantages qu'offre cette manière de procéder.

M. Pierre Beullac donne connaissance des observations terminant sa très intéressante étude, et il est décidé qu'une commission de quatre membres sera nommée pour considérer en détail ce travail. Sont choisis : MM. M. Moïse Schowb, Henri Jonas, Emile Galibert et V. Rougier.

On procède ensuite au dépouillement du courrier de Quinzaine qui contient une lettre fort aimable et très intéressante de Sir W. Laurier en réponse à une missive de la Chambre de Commerce, relative à l'entrevue de la délégation de notre Compagnie à Ottawa.

Lettre de divers négociants en laine de Mazamet, demandant des agents pour ce commerce au Canada. Indiquer que les conditions de paiement ont besoin d'être modifiées pour répondre aux habitudes du pays.

Lettre de la Société fermière des Annuaires en France à propos de diverses publications relatives à la propagation du commerce de produits pharmaceutiques au Canada. Faire un travail résumant la question des remèdes patentés au Canada.

Lettre d'une maison de Paris, au sujet de la vente de dessins et d'illustrations qui pourraient être cédés en Canada. Rechercher les chances de succès qu'offrirait cette proposition.

#### SÉANCE DU 1<sup>ER</sup> DÉCEMBRE 1897.

EXTRAIT du procès verbal de la séance tenue par la Chambre de Commerce le 1<sup>er</sup> décembre 1897, sous la présidence de M. J. Herdt.

M. le Consul Général de France au Canada assiste à la réunion.

Sont aussi présents : M. de Sieyes, vice-président ; M. H. Jonas, trésorier ; M. V. Rougier, secrétaire ; MM. A. Tarut, Emile Galibert et Geo. Herdt.

M. le président déclare la séance ouverte.

Il est procédé à la lecture du procès-verbal de la séance précédente qui est adopté et au dépouillement du courrier de quinzaine qui donne lieu aux décisions ci-après.

Lettre d'un fabricant de chapeaux de paille, demandant s'il est possible de tenter l'importation de cet article au Canada. Fournir des adresses à cet égard.

Lettre d'un commerçant de Mazamet, à propos du commerce des laines au Canada.

Lettre venant de Madrid, ayant trait au même sujet.

Lettre d'une maison du Havre au sujet des extraits de bois de teinture. Etudier la question.

Lettre de M. A. Couspeire, agent général des bois d'Amérique à Paris, représentant de diverses maisons des Etats-Unis et désirant avoir aussi la représentation de maisons du Canada. Il demande à être reçu membre adhérent de notre Compagnie, et son admission est votée à l'unanimité.

Lettre de M. C. Hartwig, tulles et dentelles, à Lyon, qui demande à être inscrit comme membre adhérent. Son admission est votée à l'unanimité.

## LES EXPORTATIONS DU BÉTAIL CANADIEN EN 1897

La présente année n'a pas été favorable pour le commerce d'exportation du bétail canadien. S'il est vrai que pour les animaux à cornes, elle a été, depuis 1890, une des plus importantes au point de vue du nombre, il ne l'est pas moins que pour les expéditeurs, 1897 a été une des plus mauvaises années et ils ont eu à subir des pertes sérieuses. En chiffres ronds, on évalue ces pertes à \$750,000.

Les causes d'un pareil désastre sont la grève des mécaniciens de Londres, arrivée au moment où les expéditions battaient leur plein et qui a démoralisé le marché, et aussi la grande quantité de viandes accumulée à Londres aux jours du jubilé et qui a nécessairement fait baisser les prix.

Le nombre des bovidés canadiens exportés, cette année, s'élève à 119,188 têtes, dont 12,171 étaient envoyés des Etats-Unis en transit, ce qui représente une augmentation de 18,828 têtes sur les exportations de 1896.

Le prix moyen de chaque tête est évalué à \$60 ou 300 frs, ce qui donne comme valeur un total de \$7,151,280 ou 35,755,000 francs.

Le fret est évalué à \$10 ou 50 frs par tête de bétail, ce qui donne un total de \$1,191,880, pour le transport de 119,188 têtes exportées en 1897.

Les chemins de fer ont eu leur part dans le transport des animaux; cette part, évaluée à \$3.25 par tête, donne le chiffre de \$387,360 ou 1,936,000 francs.

Nous devons ajouter que, pendant la présente saison, la quantité de foin destinée à nourrir ces animaux s'est élevée à 16,984 tonnes qui, évaluée à \$11.50 soit 57 fr.50, donne comme total \$191,980 ou 956,000 frs et la quantité d'autre nourriture à 5,000 tonnes, qui, calculée à \$16 la tonne, soit 80 fr., forme un total de \$80,000 ou 400,000 fr. En ajoutant aux chiffres déjà indiqués, les appropriations des navires à transporter ces animaux, soit \$208,579 ou 1,042,000 fr., les assurances \$169,199 soit 595,000 fr., les droits des stock-yards \$59,594 ou 269,000 fr., pareille somme pour le chargement et enfin le salaire des hommes chargés de veiller sur les animaux à bord, soit \$75,000 ou 375,000 fr., on arrive ainsi à un total général de \$9,514,084 ou 47,570,000 fr., soit une augmentation sur l'année 1896 de \$1,550,000 ou 7,500,000 fr.

Disons encore, comme statistique, que le chiffre des navires ayant embarqué des bestiaux, à Montréal, a été de 304, en 1897 contre 274 en 1896, 249 en 1895, 254 en 1894, 215 en 1893 et 230 en 1892.

Le prix du bétail canadien sur le marché de Lon-

dres a été de 2 c. par livre plus élevé qu'en 1896, soit 11½c. la livre en mai, car dès que les arrivages commencèrent à se produire en juin, les prix baissèrent à 10 c. et en juillet à 9¾ c. contre 8 c. et 8½ c. dans le même mois en 1896. Le marché en août fut plus ferme monta jusqu'à 11c. et finit à 10½c. Septembre ouvrit à 11c. et ne descendit que d'un cent à 10c. Les chiffres les plus bas pour les prix furent ceux de novembre qui ne dépassèrent guère 9½ c.

*Les moutons.*—Les exportateurs de moutons ont éprouvé la même mauvaise fortune que les exportateurs d'animaux à cornes et ils s'accordent à dire que la campagne a été mauvaise.

En mai, les prix s'élevèrent sur le marché anglais pour les moutons de choix à 12½ c., atteignirent même 13 c., mais ils ne restèrent pas longtemps à ce chiffre et descendirent en juillet à 9 c. Cependant la moyenne des prix se maintint de 10 à 11c.

En 1897, l'exportation donne un total de 61,254 de moutons contre 85,667 en 1896. Les animaux furent vendus \$5 en moyenne. Notons qu'en 1895, le total des moutons exportés s'élevait à 136,725 têtes, c'est donc une diminution de plus de 50 p. c. comparée à cette année 1895.

*Les chevaux.*—Ici nous constatons un commerce assez favorable comme prix, mais une faible diminution dans le nombre des animaux exportés, et une plus sérieuse, si on prend les chiffres de 1895.

Le tableau suivant indique les différences dans les exportations de 1895, 1896 et 1897 :

ANNÉES.	CHEVAUX.	DIMINUTION.
1895.....	12,755	
1896.....	10,088.....	2,667 têtes.
1897.....	10,051.....	2,704 "

Les animaux exportés consistent principalement en animaux de race canadienne. Les prix, comme moyenne, se sont élevés pour les exportateurs de \$60 à \$180, soit 300 fr. à 900 fr. Certains animaux ont été vendus de \$400 à \$700, soit 2,000 fr. à 3750 fr., mais ces prix sont considérés comme exceptionnels.

Le fret pour les chevaux, y compris la nourriture et l'assurance, s'est élevé à \$35 ou 175 fr. par tête d'animal.

Le tableau ci-après indique les exportations de chevaux canadiens faites depuis trois ans dans les différents ports d'Angleterre et en France.

	1897	1896	1895
Liverpool.....	2,045	2,648	3,639
Londres.....	5,638	5,004	4,727
Glasgow.....	1,556	2,177	3,271
Bristol.....	273	43	327

New Castle.....	400	1	218
France.....	00	60	523
Belfast.....	39	155	.....
	10,051	10,088	12,755

Remarquons que, d'après les relevés officiels, il n'y a pas eu de chevaux expédiés en France cette année et rappelons ce que nous avons déjà dit à propos des conséquences de l'absence d'une ligne directe entre la France et le Canada. Cette année, il n'y a pas de service direct, en 1896 nous avons eu un essai; en 1895, il y a eu également des affrètements de navires à destination de France pour les animaux. Ceci est une nouvelle preuve de la nécessité d'une semblable ligne dans l'intérêt des exportations canadiennes.

### Les rapports commerciaux entre le Canada et la France avant et après la convention de 1893.<sup>(1)</sup>

#### DIVERSES QUESTIONS A L'ORDRE DU JOUR.

C'est de 1856 que date la reprise de nos relations avec le Canada. On était au lendemain de la campagne de Crimée. L'entente cordiale entre l'Angleterre et la France, scellée sous les murs de Sébastopol, venait de porter des fruits. Les rares survivants des fêtes de Montréal, de Québec et de Trois-Rivières se rappellent l'enthousiasme avec lequel l'élément anglais aussi bien que l'élément canadien avait accueilli nos marins lorsque la *Capricieuse* déploya pour la première fois, depuis la conquête, les couleurs de la France dans les eaux du St-Laurent.

Reprises dans un pareil moment, les affaires de commerce ne pouvaient que se ressentir des circonstances d'alors. Encore aujourd'hui il ne vient à l'idée de personne de douter de l'entière bonne foi des intéressés. Mais combler le vide creusé pendant tout un siècle de séparation n'est pas l'œuvre d'un jour; il faut du temps pour y arriver et des moyens variés pour réussir. Ce n'est pas non plus sur la bonne volonté seule, ni sur une sympathie réciproque que l'on peut édifier avec avantage un mouvement de longue durée. Or, si à côté d'un déploiement d'activité réel, il y eut de la hâte et beaucoup de précipitation, on rencontra également, souvent même dans des choses les plus ordinaires, un manque complet de discernement. Les commencements eurent donc des moments difficiles, des alternatives de succès et de revers divers.

C'était à prévoir.

En 1860 la situation changea.

(1) Nous recommandons à nos lecteurs l'article suivant de notre collaborateur M. Georges Balcer de Trois-Rivières qui donne une connaissance détaillée des rapports commerciaux entre la France et le Canada.

Le fameux traité entre l'Angleterre et la France, qui établissait le libre échange entre les deux pays, donna une nouvelle direction au commerce du Canada.

Privé, comme colonie, du droit de conclure des arrangements pour son propre compte, le Canada accepta d'autant plus volontiers l'intervention de la métropole que dans les transactions récentes, on n'avait fait—faute de bien connaître le terrain—que de médiocres progrès. Comme d'autre part, les communications directes et régulières avec le continent faisaient entièrement défaut, que les conditions offertes par le négoce anglais, avec qui on était accoutumé de trafiquer depuis si longtemps déjà, étaient des plus acceptables—le commerce canadien allait pouvoir, par ce nouvel arrangement, mieux que jamais, satisfaire sa clientèle. Aussi les importations d'articles français augmentèrent du coup, dans des proportions énormes, autrement plus considérables que si elles eussent continué directement par un nombre forcément restreint de maisons et que par séries d'articles courants, car l'acheteur allait pouvoir faire son choix dans des assortiments beaucoup plus variés offrant plus de choix. Toutes les branches de la production française allaient être représentées et mises à la disposition du public, non pas seulement dans la province française du Québec, mais dans toute l'étendue du Dominion.

Seulement, comme les transactions allaient désormais se faire par l'entremise des maisons et le plus souvent sous une étiquette anglaise—cette marchandise française, *expédiée de Londres et de Liverpool perdait bel et bien sa qualité nationale au point de vue douanier* et ne figuraient plus dans la statistique des importations canadiennes que comme *articles britanniques*. Une portion relativement faible continua à être importée *directement*.

Ce qui se pratiquait pour les importations et se continua depuis, s'applique également aux exportations.

Telles sont les origines du mouvement commercial actuel entre le Canada et la France. Ainsi également s'explique l'erreur et la méprise dans lesquelles tombent encore aujourd'hui la plupart des personnes qui persistent à juger de l'importance de nos transactions d'après les seuls chiffres de la statistique officielle.

Il ne faudrait pourtant pas croire que les transactions *indirectes* avaient fini par absorber tout mouvement *direct*. Loin de là. Si nous sommes privés de renseignements officiels sur l'époque *avant* la confédération, la statistique de 1868, en donnant le chiffre de \$1,365,000, soit plus de sept millions de francs pour les importations françaises et celui de \$98,600, (soit un demi million de francs), pour les exportations du Canada—nous prouve le contraire. A part l'Angleterre et les Etats-Unis—deux pays qu'il faut laisser

en dehors du débat—nos produits figurent *en première ligne* sur la liste de la consommation canadienne. Même durant la malheureuse campagne de 1870-71, nous maintenions cette suprématie. Un mouvement progressif très sensible se dessine dès 1872 pour n'être interrompu que par la crise qui survint au Canada vers 1876 et qui, durant plusieurs années, paralysa complètement les affaires. Jusque vers 1880, il serait donc peu raisonnable de reprocher à notre commerce d'exportation un manque d'énergie ou d'esprit d'entreprise. La poussée de 1872-75, au lendemain même de nos désastres, dit clairement ce dont il était capable ; et le fait de n'avoir subi durant les cinq ou six années de dépressions les plus extraordinaires qu'une réduction de 30 p. c. à 35 p. c. dans le chiffre de ses transactions,—tandis que l'Angleterre en perdait 50 p. c. et l'Allemagne jusqu'à 70 p. c.,—témoigne assez ce qu'il a fallu de courage et de prudence pour résister à la tempête. Ceci nous prouve en outre la solidité du terrain sur lequel on avait réussi à établir les rapports entre les deux pays.

A partir de 1880, toutefois, les nuages s'amoncèlent et la situation devient sérieuse.

L'Allemagne pour la seconde fois entre en lice : une âpre lutte se prépare.

Ceci nous oblige à examiner de près les causes et les conséquences du développement du commerce allemand au Canada.

## II

Avant 1870, les transactions réunies de ce pays ne dépassaient guère \$500,000 par an ; le tiers à peu près des transactions directes avec la France. L'exportation canadienne était pour ainsi dire nulle, à peine \$50,000. Nos revers de l'année terrible ont grandement contribué à modifier cette situation. L'antique maxime du *vae victis* plus hautement que jamais proclamée, il semblait tout naturel que les succès obtenus, sur le champ de bataille, allaient également assurer le succès commercial du vainqueur au dehors. Pour une grande partie de la population du Canada cela ne faisait plus de doute. Il n'y avait, pour l'allemand, qu'à marcher de l'avant.

Aussi voyons-nous dès 1872 ses importations atteindre \$936,000 et dépasser le million en 1873 ; c'est-à-dire doubler en moins de deux ans. Les exportations canadiennes, toutefois, se montrent plus récalcitrantes ; elles n'atteignent encore en 1873 que \$76,000.

Mais le vaincu de son côté tient bon. Soit à cause de la sympathie du canadien-français pour la France soit par héroïsme, nous avons vu les transactions avec la France s'accroître également. De \$1,265,000 en 1871, nos importations montent à \$1,827,000 en 1872, dépassent deux millions en 1873 pour

atteindre \$2,300,000, c'est-à-dire 14 millions de francs en 1874.

Nous avons également vu que cet effort des nôtres devait, malheureusement, en rester là.

Mais du côté de l'Allemagne, un phénomène étrange se produit. Le rapide développement des premières années se vit arrêter net après 1874. Avec 25 p. c. en moins en 1875, la reculade continua durant la crise dont nous venons de parler pour ne plus laisser les transactions atteindre que le chiffre d'avant 1870, soit une moyenne d'un demi million. C'est seulement vers 1881—dix ans plus tard—que les prévisions de la statistique canadienne de 1872 devaient se réaliser. Effectivement on lit dans le rapport de la douane de cette année 1872.

“ L'augmentation dans les importations de France et d'Allemagne, en soi-même peu considérable, est cependant digne de remarque. La France conserve encore aujourd'hui le pas dans les importations canadiennes, mais l'augmentation de 61 p. c. dans les importations allemandes en 1871-72 indique une tendance de développer et de cultiver les relations avec ce pays.”

Dépression générale à part, à quoi faut-il attribuer cette retraite si inattendue qui commença beaucoup avant la crise ?

Dans l'enivrement de sa victoire de 1870, l'Allemand ne doutait plus de rien. Les milliards de la raçon aidant, la foule à l'étranger—grand adorateur de succès—lui passa gracieusement cette fantaisie. Mais l'engouement irréfléchi d'un moment dura peu. Comme le représentant officiel de l'Empire à l'Exposition de Philadelphie allait, quelques années plus tard, lui dire tout crument en face de l'univers convié—le *Billig und Schlecht* de sa production avait été vite appréciée et jugée à sa propre valeur dans le monde entier, et sur le terrain de la lutte économique, le vaincu d'hier eut encore la légitime satisfaction de faire échec et mat son triomphateur.

Blessée profondément et dans ses intérêts et dans son amour-propre, l'industrie allemande eut vite compris le danger et saisi la situation. Elle eut le rare courage de reconnaître son erreur, de se réveiller, avec la ferme volonté de se mettre au travail afin d'être prête pour une nouvelle lutte. Car cette fois-ci ce n'était plus avec la France seule qu'elle allait s'engager—le traité de Francfort la garantissait suffisamment de ce côté—mais avec l'Angleterre la maîtresse incontestée du commerce du monde. Sans doute cet effort avait dû lui être relativement facile. L'indemnité de guerre, en dépit des excès du premier moment, en dépit d'une spéculation effrénée et du “krach” qui s'en suivit, avait laissé à sa disposition

des capitaux énormes. La grande industrie proprement dite, n'existait pas encore en ce temps là en Allemagne. Nulle part aussi on éprouvait le besoin de changer des installations, modifier ou remplacer de coûteux outillages comme on a dû le faire chez nous. Un terrain encore vierge, point d'encombrement ni d'entassement due aux accumulations d'un travail de plusieurs générations. Les établissements les plus grandioses pouvaient s'installer en tous lieux et de toutes pièces avec les perfectionnements les plus modernes et les plus économiques sous le rapport de la production. Avec cela une main-d'œuvre d'un bon marché défiant toute compétition et un personnel éprouvé dont la valeur technique était incontestable.

Jusqu'à quel point le commerce et l'industrie allemande ont réussi dans leur dessein en cette section de l'Amérique du Nord, la statistique canadienne va nous l'apprendre en peu de mots :

“ En moins de dix ans les positions abandonnées au moment de la crise avaient été reprises. En 1881 on égalait 1874. En 1882 on dépassait de nouveau le million. La marche en avant ne devait plus s'arrêter. En 1884 le chiffre des importations françaises fut atteint et dépassé. Et tandis que nous nous efforcions, à grand frais d'imagination, de maintenir la position occupée déjà en 1873, les allemands dépassent les 3 millions de dollars en 1887, pour atteindre 5 millions en 1892 et approcher 6 millions, c'est-à-dire 30 millions de francs en 1896.”

Certes, ce prodigieux déploiement de notre adversaire est surtout dû à l'industrie du sucre et au développement de ses industries métallurgiques : deux branches qui, en 1882 encore, représentaient ensemble à peine \$200,000 et qui figurent, quelques années plus tard, la première avec un chiffre dépassant le million et l'autre avec un demi million. Les fourrures également donnent de fortes sommes, mais l'ensemble des produits a participé du progrès général et souvent dans des proportions remarquables. Les articles en laine, la bonneterie, la rubannerie, la verrerie, les faïences et les porcelaines, les cuirs, les produits chimiques, la papeterie, et surtout les innombrables articles d'ornement et de fantaisie qui portent un si rude coup à notre industrie de Paris—tous ont doublé ou triplé leur chiffre. Et ce n'est pas tout.

Si les importations allemandes ont fait des progrès énormes, les exportations ne restaient pas stationnaires. En 1880, elles ne donnaient encore que \$82,237. En 1885 elles chiffrent \$265,000, en 1890 elles dépassent \$500,000 ; en 1896 \$750,000. Elles dépassaient même deux millions en 1894 !

Comment expliquer ce rapide succès des allemands tandis que nous, qui occupions déjà avant leur

arrivée la première position sur le marché, nous n'enregistrons plus que de lents et modestes progrès ?

Cette question nous amène à examiner de plus près la situation et les conditions du marché, de même que le "modus operandi" employé par l'un et l'autre des compétiteurs.

### III

La crise de l'avant dernière décade, suivie de près de l'introduction du système protectioniste au Canada, a forcément enrayé le mouvement des affaires avec l'étranger. De 217 millions de dollars, soit 1,100 millions de francs, en 1874, l'ensemble des transactions diminuait graduellement jusqu'au moment où elles atteignent, en 1879, la limite de la baisse avec 153 millions. Les importations surtout furent rudement affectées : 81 contre 128 millions. L'Angleterre vit les siennes diminuer de moitié, l'Allemagne de près de trois quarts. Seule, la France fit encore bonne figure avec une moyenne de moins de 33 p. c.

Nous venons d'indiquer les raisons particulières qui influèrent, en partie, sur le commerce allemand. Ailleurs, pour atténuer les conséquences de ces énormes déficits, on fit valoir la baisse dans les prix de la marchandise ; d'autres encore donnent pour explication, l'effet déjà produit par l'industrie naissante au Canada. Le fait est que la crise a été générale et général aussi son effet désastreux.

Avec 1880, le réveil des affaires se produit. A la longue période de dépression, succéda un besoin de mouvement et d'expansion facile à comprendre. De tous côtés, on vit surgir des offres et des demandes, des projets pour étendre les relations, ouvrir de nouveaux débouchés. Car la jeune industrie canadienne,—sous l'égide de la *National Policy*,—non satisfaite de desservir une partie des besoins locaux, était en effet décidée à affirmer son existence au dehors. Les colonies du Pacifique, les Antilles, la Chine et le Japon attirèrent son attention.

On n'était donc plus au temps où le commerce d'échange seul commandait le marché, où l'on importait tout article ouvré et où l'on n'exportait que la matière brute, où les produits anglais régnaient en maître, insouciant de l'effort du voisin, plus indifférents encore des vellétés d'indépendance de goût et de préférence du *colonist*. Un nouveau facteur, l'industrie indigène, avec ses exigences et sa faculté de produire, venait ajouter sa puissante influence sur le marché du Canada.

La transformation était complète.

Du côté de la vieille Europe, un mouvement analogue se dessine.

Privée de communication directe avec les grandes colonies de l'Amérique du Nord, ce qui restait de

disponible du trafic du continent le commerce européen dépendait entièrement du bon plaisir des compagnies de transports britanniques. Or, le besoin de s'affranchir de cette tutelle—imposée peut-être à leur insu par les conventions de 1860 et 1865 qui abandonnèrent tout simplement au commerce anglais le soin de distribuer dans l'univers entier les produits du continent—ce besoin, dis-je, se faisait depuis longtemps déjà sentir. Des deux côtés de l'Atlantique, la question d'établir une ligne régulière de vapeur devant relier un port de la Manche avec le St-Laurent fut maintes fois posée et sérieusement discutée. C'est surtout lors de l'exposition de Paris, en 1878, que cette question, devenant, d'actualité, fut examinée en France, en même temps qu'au Canada.

La situation d'alors étant donnée, il semblerait qu'à première vue, il était aisé de comprendre qu'une ligne partant d'un port de France, le plus rapproché de l'océan, allait mieux que tout autre pouvoir desservir avec avantage les intérêts de toute la partie industrielle du centre de l'Europe. Effectivement, en jetant les yeux sur la carte, on voit l'Alsace et la Lorraine, la Suisse, le nord de l'Italie, le sud de l'Allemagne et les pays du Rhin même la Belgique—puisque aucune autre communication n'existait encore—pour lesquels le Havre, par exemple, formait le débouché naturel. Toute cette partie de l'Europe, avec les trois quarts de la France, se trouvant sur le rayon d'action de ce port, pouvait devenir tributaire de cette ligne dont aucune concurrence ne serait venue contrarier le début. C'était donc là le moment de s'entendre et d'agir, le temps battre le fer tandis qu'il était chaud....

Il n'en fut rien....

Soit que, pour la plupart des grands producteurs industriels et importateurs de France, les avantages qu'ils retireraient de la convention avec l'Angleterre—*sans se déranger*—fussent de nature plus probante que la perspective des risques à courir dans une nouvelle aventure—soit que la situation géographique du pays, avec son littoral, si étendu, fut cause qu'une entente entre les intéressés pour se grouper sur le même point, ne pouvait aboutir—soit que les capitaux refusassent de s'y associer, ou pour toute autre motif, enfin, le projet n'eut pas de suite.

L'avenir ne tarda pas à nous renseigner sur les conséquences de cette insigne faiblesse et de cette inconcevable manque de prévoyance.... (*A suivre*).

N<sup>o</sup> 54 8

G. BALZER.

## La ligne directe entre la France et le Canada

Nous recevons, à la dernière heure, l'avis qu'un capitaliste français important, ayant des relations

très suivies avec la compagnie des *bateaux à vapeur du Nord* de Dunkerque, a soumissionné auprès du Gouvernement canadien pour la ligne directe entre la France et le Canada, dans des conditions qui donneraient, dit on, toute satisfaction pour les intérêts des deux pays.

La Compagnie des Bateaux à Vapeur du Nord fait le service côtier de Dunkerque à Marseille, desservant tous les principaux ports de France; elle est ainsi à même de fournir les éléments de fret de la ligne projetée entre Dunkerque et le Canada, car elle fonctionne "autour de la France, nous dit notre correspondant, comme le chemin de fer de Ceinture fonctionne autour de Paris, où il met en relations toutes les grandes lignes de chemin de fer."

Il semble que ce soit précisément ce que nous désirons, et rien ne pouvait mieux répondre au programme que nous avons exposé, dans notre rapport, à sir Wilfrid Laurier. Il ne nous reste plus qu'à faire des vœux pour que cette soumission soit acceptée par le Gouvernement canadien, et que le fonctionnement de cette ligne ait lieu pour la prochaine saison de navigation. Notre appui chaleureux lui est assuré, si elle remplit consciencieusement le programme établi.

Nous voyons aussi que la presse française, surtout la presse commerciale, est très favorable à la création de ce service dont elle comprend l'absolue nécessité. Nous recevons divers articles de journaux qui tous répètent notre appel et l'appuient par de très solides raisons. Nous publierons quelques extraits de ces appréciations dans notre prochain numéro.

## REVUE COMMERCIALE

MONTRÉAL, 15 Décembre 1897.

Un poète anglais, M. Rudgard Kipling a consacré cet été, au Canada, une petite pièce de vers où ce pays est symbolisé sous le nom de "Notre-Dame des Neiges." Malgré la beauté de la poésie et des sentiments qu'elle exprime, elle a soulevé au Canada une véritable tempête. Les canadiens sont furieux quand on leur parle de leurs hivers et surtout quand on a l'air d'identifier leur pays avec l'idée du froid et de la neige.

Et ils ont jusqu'à un certain point raison. Le Canada a pu n'être, autrefois, que "quelques arpents de neige," comme le disait Voltaire. Il est aujourd'hui un pays fertile qui a exporté, pendant la saison d'été 1897, des grains pour plus de 100,000,000 de francs, du beurre et du fromage, pour environ 80,000,000 fr., du bétail vivant pour 50,000,000 fr., et pour 30 à 40 millions d'autres produits agricoles. Et les Canadiens prétendent qu'on a tort, par conséquent, de représenter leur pays comme presque éternellement couvert de neige.

D'autant plus que, depuis quelques années, la neige devient sensiblement plus rare. Assez rare, même, pour que le commerce et l'agriculture s'en plaignent, ce qui paraîtra étrange au lecteur de France. A cette époque de l'année, le Canada était autrefois régulièrement blotti sous une couche de 2 à 3 pieds de neige; les "chemins d'hiver" tracés sur la neige durcie étaient praticables; le cultivateur "l'habitant" préparait une charge de traîneau de menus produits de la ferme, principalement de produits de la basse cour et s'en venait à la ville voisine où après avoir vendu sa charge, il faisait les emplettes du jour de l'an: présents et provisions, articles d'utilité et articles de fantaisie. Ce commerce des fêtes est actuellement fort compromis. Depuis une dizaine d'années, soit par suite des déboisements, soit pour toute autre cause la neige tombe plus tard et moins abondante qu'autrefois. A la veille de Noël, les chemins montrent encore la terre ou la pierre cassée de leur macadam, les longs voyages en traîneau sont impraticables, l'habitant se contente d'aller au magasin du village et s'il y vend moins cher ses produits, il y dépense moins largement pour ses étrennes et ses largesses des fêtes.

Et voilà pourquoi, tout en protestant contre la personnification du Canada en Notre-Dame des Neiges, le Canadien grogne contre son climat modifié qui ne lui donne pas assez de neige lorsqu'il en a besoin.

Le commerce de l'été a été presque médiocre, celui de l'automne a été actif, au début de l'hiver, nous nous heurtons à cette absence de neige qui paralyse les affaires, mais on a la perspective d'un bon courant d'affaires, passé la mi-janvier, et l'on compte sur un mouvement actif dans tous les sens: importation et exportation, pour le printemps prochain.

Les exportations de l'hiver étaient autrefois presque exclusivement dirigées sur les ports des Etats-Unis, sur l'Atlantique. Cette année, nos chemins de fer, à qui on laisse une grande latitude pour l'établissement de leur tarif, ont inauguré un tarif d'hiver pour l'exportation par St-Jean, Nouveau-Brunswick, avec arrêt facultatif à Montréal. Cette réduction des frais de transport par St-Jean va détourner une partie considérable du fret qui allait auparavant à Portland, Boston ou New-York. J'ai cru devoir la signaler en vue de l'établissement projeté d'une ligne franco-canadienne, dont St-Jean serait le port d'hiver.

Nos blés, dont 12 à 15 millions de minots, de trois millions et demi à quatre millions de quintaux métriques ont été exportés, tant par la voie du St-Laurant que par New-York, ont réalisé au point de mise

à bord du navire de \$1.00 à \$1.05 le minot pour le blé de Manitoba, et de 90 à 95 c. pour le blé d'Ontario, le premier étant un blé dur et le second un blé tendre. L'avoine canadienne, plus blanche et généralement plus lourde que celle des Etats-Unis, a été cotée, hier encore, à Londres 15s. 1½d. les 192 livres (8 minots). On l'a vendue ici jusqu'à la fin de la navigation, franco-bord de 27 à 27½ c. le minot de 34 livres, soit à peu près 8 fr. 70 à 8 fr. 80 les 100 kilos. Les pois secs se sont tenus à 51c par 60 livres, et le sarrasin à 36 c. par 48 livres, le tout franco-bord. Ces prix sont ceux du minot (mesure) dont le poids légal est fixé par acte du parlement.

Nos exportations de farines ont été aussi très fortes. Les farines de blé de Manitoba surtout jouissent d'une grande faveur en Angleterre où elles prennent la place laissée vide par l'absence des gruaux de Hongrie. Ces farines sont moulues par des cylindres du système hongrois, et sont de deux sortes principales et les "patentes," premières sortes, dont le blé donne de 40 à 50 p. c., les fortes à boulangerie (strong bakers) de 60 à 70 p. c. Les farines d'Ontario sont en partie mélangées de blés de Manitoba; elles comprennent aussi des "patentes" et leur seconde sorte porte le nom de "straight rollers" c'est-à-dire tout le rendement du rouleau ou cylindre. Les ventes se font généralement par câblesgrammes et à des prix tenus secrets; on calcule cependant que ces prix se tiennent en Angleterre à 1 s. 6 d. ou 2 s. de plus que les farines de même nom des Etats-Unis; la raison en est que le classement aux Etats-Unis n'est pas tout à fait le même qu'au Canada.

Les propriétaires de scieries ont organisé leur campagne de "chantiers" pour cet hiver à peu près dans les mêmes conditions que l'année dernière, malgré le droit imposé par le tarif Dingley sur nos exportations aux Etats-Unis. Il est vrai que nos voisins du sud, grâce à une exemption spéciale, vont pouvoir importer franco un plus grand nombre de "billots" non équarris. On ne sait encore ce que donnera le marché anglais, les prix pour la campagne de 1898 n'étant pas encore bien établis en Angleterre. L'honorable M. Dobell a, dit-on, placé plusieurs chargements dans le midi de la France, à Bordeaux et à Marseille, ainsi que dans les ports de la Manche.

Le commerce de bétail vivant a été désastreux cette année pour nos exportateurs, qui ont eu à lutter sur les marchés de Londres, Liverpool et Glasgow, contre des exportations augmentées des Etats-Unis et de la République Argentine. Ils ont payé ici en moyenne de 4c à 4½c la livre pour le bœuf de bonne qualité et les prix réalisés ne ressortent guère que de 10 à 10½c à quai en Angle-

terre. Les moutons, que l'on a payés ici de 3 à 3½c rarement 4c la livre, poids vif, ont donné de meilleurs résultats.

Notre marché n'a pas de stock de laine de toison; presque toute la tonte de 1897 a été enlevée par les acheteurs des Etats-Unis, avant la fin de juillet. Les laines arrachées sont enlevées rapidement par les manufacturiers aux prix de 20 à 22c la livre. On prévoit, toutefois, que lorsque la prochaine tonte sera prête pour le marché, les Etats Unis n'étant pas acheteurs, les prix vont tomber.

La même réduction de stock s'est produite de la même façon, sur les peaux brutes, mais avec cette aggravation que les achats des Etats-Unis se sont faits à une époque où les tanneurs canadiens boudaient contre les prix et se laissaient entraîner à être court de matière première. Aujourd'hui, les peaux vertes sont plus chères même qu'alors, et il n'y en a pas assez pour la tannerie; on va probablement avoir recours à l'importation pour combler ce déficit. La peau de bœuf légère se paie couramment de 9½ à 9¾c la livre pour No 1; la peau de veau 9 à 9¼c la livre et la peau d'agneau 85 à 90c la pièce.

## REVUE FINANCIÈRE

Avec l'escompte à 6 p. c. et l'intérêt sur les prêts à demande à 4 p. c. Nos banques trouvent encore moyen de placer des sommes relativement considérables aux Etats-Unis. Ces placements, d'ailleurs, sont considérées comme une sorte de réserve, de provision pour des besoins imprévus, sur laquelle on peut tirer sans déranger le crédit dans le pays.

Les dividendes payés le 1er décembre par les banques à fonds social, sur le premier semestre de l'exercice 1897-1898 ont été les mêmes que l'année dernière, sauf pour ce qui concerne la banque Jacques-Cartier, dont le dividende n'est que de 2 p. c. au lieu de 3 p. c. A la bourse, les cotes de toutes les bonnes valeurs produisant un revenu certain sont très élevées, capitalisant le revenu entre 4 et 5 p. c. Lors de l'émission du dernier emprunt fédéral de 50 millions de francs, les capitaux canadiens ont souscrit pour 20 millions de francs de ces titres qui, au taux d'émission, ne rapportent que 2.65 à 2.70 pour cent.

Les placements de premier ordre sur hypothèque sont très recherchés par les capitaux anglais comme par ceux du pays. Les taux courants sont pour des sommes importantes de 4½ à 5 p. c., et pour de moindres sommes de 5½ à 6 p. c. Il y aurait peut-être là un champ à exploiter pour les compagnies françaises d'assurance sur la vie, qui ont de la diffi-

culté à faire produire 3 p. c. à leurs capitaux. D'autant plus que, pour ce qui concerne la province de Québec, la loi civile est à peu près la même qu'en France, sauf qu'elle offre plus de sûretés aux prêteurs.

Le change sur Londres est actuellement de \$4.84 pour les traites à 60 jours et de \$4.87 pour les traites à demande. Le change sur Paris est affecté par la hausse à Paris du change sur Londres. On cote papier long, 5.21 $\frac{1}{4}$ , papier court, 5.19.

## BIBLIOTHEQUE

N. B.—Les membres de la Chambre de Commerce française de Montréal et tous les personnes intéressées peuvent consulter dans notre Bibliothèque les volumes et journaux suivants, reçus par la Chambre :

### PUBLICATIONS OFFICIELLES FRANÇAISES

- Actes organiques de l'Exposition universelle de 1900 à Paris.*
- Annales du commerce extérieur, 1893-1894-1895-1896 jusqu'à ce jour.*
- Annuaire Statistiques du Canada.*
- Le Bulletin officiel de la propriété industrielle et commerciale.*
- Le Moniteur officiel du commerce, organe du ministère du commerce de l'industrie et des postes et télégraphe.*
- La Revue Coloniale.*
- Le Tableau général du commerce de la France avec ses colonies et les puissances étrangères, années 1894 et 1895.*
- Le Tarif des douanes françaises.*

### PUBLICATIONS OFFICIELLES CANADIENNES

- Beurres et fromages. Production du beurre et du fromage en Canada et marchés pour ces produits.*
- Fermes expérimentales, années 1889 à 1896.*
- Le Guide officiel du service postal canadien.*
- Rapport du Ministre de l'Agriculture et du comité permanent de l'agriculture et de la colonisation 1889 à 1896.*
- Rapport du Ministre de l'Intérieur, 1892 à 1896.*
- Rapport du Ministre du Commerce, et tableau du commerce et de la navigation du Canada, 1889 à 1896.*
- Rapport du Ministre des Chemins de Fer et Canaux, 1889 à 1896.*
- Rapport du Ministre de la Marine et des Pêcheries, 1889 à 1896.*
- Rapport du Ministre des Travaux Publics, 1890 à 1896.*
- “ sur la richesse forestière du Canada.*
- Tarif des douanes canadiennes.*
- Volailles et œufs : Rapports spécial sur l'élevage de la volaille et la production des œufs en Canada et sur les marchés ouverts à ces produits.*

### BULLETINS ET COMPTES-RENDUS DES CHAMBRES DE COMMERCE FRANÇAISES A L'ETRANGER

Chambres d'Alexandrie, Anvers, Barcelone, Bruxelles, Buenos-Ayres, Charleroi, Constantinople, Londres, Milan, Madrid, Naples, New-York, Portugal, Santiago, Sfax, Sousse, et de Valence.

### BULLETINS ET COMPTES-RENDUS DES CHAMBRES DE COMMERCE EN FRANCE

Chambres d'Alger, Amiens, Annonay, Arménie, Arras, Beauvais, Bordeaux, Calais, Cette, Charleville, Cognac, Constantine, Dieppe, Douai, Dunkerque, Honfleur, La Roche-sur-Yon, La Rochelle, Le Havre, Le Mans, Lille, Limoges, Macon Charolles Tournus, Maine et Loire, Nantes, Orléans, Paris, Reims, Roubaix, Rouen, Saint-Brieuc, Sedan, Toulouse, Tunis et Valence.

### BULLETINS ET COMPTES-RENDUS DES CHAMBRES SYNDICALES DE FRANCE

- Bulletin de la Chambre Syndicale de la Société pour la défense du commerce, Marseille.*
- Bulletin de la Chambre Syndicale des tissus et nouveautés, revue économique mensuelle.*
- Bulletin du Comité consultatif du commerce français, Liège.*
- Bulletin de la Chambre Syndicale des produits chimiques, Paris.*
- La Gironde Viticole, organe du Syndicat du commerce en gros des vins et spiritueux de la Gironde.*
- Le journal de la Bonneterie française, organe officiel de l'Union des Chambres Syndicales de Paris et de Troyes.*
- Le journal des Papetiers en gros et en détail, organe de la Chambre Syndicale du papier et des industries qui le transforment, Paris.*
- Recueil du Comité Central des Chambres Syndicales.*
- L'Union Nationale du commerce et de l'industrie, organes hebdomadaires des Chambres Syndicales.*
- L'Union des Syndicats de France, journal des Chambres Syndicales pour l'étude et la défense des intérêts commerciaux et industriels.*

### VOLUMES DIVERS.

- Annuaire du Commerce et de l'Industrie, de la ville et du port du Havre.*
- Annuaire Didot-Bottin, Paris et la province.*
- Annuaire de l'industrie française, et du commerce d'exportation.*
- Annuaire de la marine de commerce française.*
- Annuaire du port de Honfleur, 1897.*
- La fabrication du fromage, traduit de l'anglais, par M. Emile Castel.*
- La Loire industrielle (don de la Chambre de Commerce de St-Etienne).*
- Le danger allemand, par Maurice Schowb.*
- Les archives commerciales.*
- Les forêts du Canada, par M. A. Mélard, inspecteur des forêts.*

- L'Indicateur général*, de l'industrie et du commerce français pour l'exportation et l'importation.
- Official Directorg and Atlas*, of Grand Trunk Railway System.
- Lovell's Montreal Directory*.
- Monnaies*, poids et mesures des principaux pays, par M. Alphonse Lejeune.
- Notes sur le traité de commerce franco-canadien*, par le journal *La Presse*.
- Rapport de la Société d'industrie laitière*, années 1883 à 1896.
- Rapport sur les pêches d'huîtres du Canada*, par M. Ernest Kemp, expert en ostréiculture.
- Rapport sur l'industrie de la pêche du hareng dans la Grande-Bretagne*, par MM. W. Gunn et G. McLeod.
- Repertoire du commerce de l'industrie de la Belgique*.
- Statistique maritime et commerciale du port de Dunkerque*.
- Tarif des douanes des Etats-Unis*.
- PUBLICATIONS HEBDOMADAIRES, BI-MENSUELLES, MENSUELLES ET TRIMESTRIELLES FRANÇAISES ET CANADIENNES
- Annales de l'Exportation*, Bulletin mensuel.
- Bulletin Algérien en Tunisien*.
- Bulletin hebdomadaire de la Bibliothèque de la Chambre de Commerce de Paris*.
- Bulletin trimestriel de l'Association des anciens élèves de l'école des hautes études commerciales*.
- Bulletin trimestriel de la Société de Géographie de l'Est*.
- Bulletin de la Société de Géographie commerciale de Paris*.
- Bulletin trimestriel de l'Union amicale des anciens élèves de l'école supérieure du commerce à Paris*.
- Bulletin du commerce extérieur*, journal commercial et industriel de l'exportation.
- Bulletin de la Chambre des Négociants, commissionnaires et du commerce extérieur*.
- Bulletin de l'Industrie française*, organe indépendant de l'invention industrielle.
- Bulletin Officiel et Mensuel de Pitt & Scott*, 7 rue Scribe, Paris, (départ des steamers transatlantiques.)
- Le Bois*, journal spécial des propriétaires de forêts, marchands de bois et des industries qui s'y rattachent.
- Le Cidre*, revue mensuelle internationale agricole du poiré et du cidre de l'industrie et du commerce des fruits.
- Circulaire Commerciale Hebdomadaire de Maurice Ducloux* de Paris.
- Le Colonial*, journal mensuel.
- La Correspondance Politique, Parlementaire et Diplomatique*, organe quotidien indépendant.
- Le Défenseur* de l'industrie et du commerce.
- L'Exposition des Colonies*, revue mensuelle.
- L'Exportateur*, gazette universelle, diplomatique, commerciale, agricole et financière.
- The French and English Gazette*, organe de l'Institut des arts industriels.
- La Gazette Commerciale et le Moniteur Commercial réunis*; vins, produits agricoles, denrées coloniales, bois, charbons, métaux.
- La Gazette du Crédit*, industrie et finance.
- La Halle aux Cuirs*, journal spécial de la fabrication et du commerce des cuirs, peaux et laines.
- L'Industrie*, journal des chemins de fer, du crédit foncier de France et de tous les grands intérêts de France.
- Le Journal*.
- Le Journal d'Agriculture et d'Horticulture*, Montréal.
- Le Journal Commercial et Maritime* de la Société pour la défense du commerce et de l'industrie.
- Le Journal des Comptoirs*, de renseignements commerciaux, commerce, industrie, finance, organe international des hommes d'affaires.
- Le Marché des Cuirs*, organe spéciale hebdomadaire de la fabrication et du commerce des cuirs, peaux, laines et de toutes les matières premières intéressant la tannerie.
- Le Moniteur des Capitalistes et des Rentiers*, journal industriel, commercial et financier, agent de la Société générale d'Algérie.
- Moniteur du Commerce*, revue des marchés, de l'industrie et des assurances; organe officiel de la Chambre de Commerce de Montréal.
- Moniteur Industriel*, revue financière, bulletin des adjudications, mouvement industriel, Bruxelles et Paris.
- L'Ouest Vinicole*, organe bi-mensuel des intérêts du commerce des liquides.
- Paris-Canada*, organe des intérêts canadiens et français, à Paris.
- La Pharmacie Laborieuse*, organe de l'association syndicale des élèves en pharmacie de France.
- Le Prix Courant*, revue hebdomadaire du commerce, de la finance, de l'industrie, de la propriété foncière et des assurances, Montréal.
- La Quinzaine Coloniale*, organe de l'Union coloniale française, revue bi-mensuelle.
- Revue des Colonies et des pays du protectorat*.
- Revue des deux Frances*, revue bi-mensuelle franco-canadienne, publiée à Paris.
- Revue Général des Sciences*, pures et appliquées, publiée à Paris.
- Revue Géographique Internationale*, journal mensuel illustré des sciences géographiques.
- Semaine Commerciale*, marchés, finance, assurance, industrie, organe des intérêts commerciaux de Québec.
- Le Tabac*, organe de l'agence commerciale de tabacs, de Paris.
- Le Travail National*, organe de l'Association de l'industrie et de l'agriculture françaises.
- La Tribune des Colonies et des Protectorats*, journal indépendant d'exposition des intérêts politiques et économiques des colonies et des protectorats.

## DIVERS

*Cartonnier Berger*, contenant : Les catalogues, tarifs et documents similaires des fabricants et producteurs français.

## AVIS AUX MEMBRES ADHÉRENTS

Les cotisations courent du 1er janvier au 31 décembre et sont dues pour l'année entière, si ce n'est pour les présentations faites dans le dernier trimestre de l'année. Dans ce cas le paiement de la cotisation est reporté à l'année suivante.

Les membres adhérents de notre Chambre de Commerce reçoivent gratuitement le **BULLETIN MENSUEL**.

Nous fournissons des renseignements gratuits sur la clientèle et des informations de toutes sortes à nos membres adhérents ; nous insérons gratuitement les demandes d'agents de tout commerçant français.

Toute maison établie en France, toute maison Française établie à l'étranger peut adhérer à notre Chambre. Il suffit d'en faire la demande et de payer la cotisation qui est de 25 francs par année.

Une fois l'adhésion accordée, on fait partie de notre Compagnie tant qu'on ne donne pas sa démission et, si cette démission parvient après la fin du mois de janvier, la cotisation de l'année commencée est dûe en entier.

## TEMPERATURE DU MOIS DE NOVEMBRE 1897

Relevée par MM. Hearn et Harrison, opticiens, à Montréal, rue Notre-Dame, 1640 et 1642.

Nov.		Farenheit		Centigrades		Nov.		Farenheit		Centigrades	
Date	Max.	Min.	Max.	Min.	Date	Max.	Min.	Max.	Min.		
1	50	40	10.	4.44	16	48	30	8.89	-1.11		
2	48	36	8.89	2.22	17	32	26	0.	-3.33		
3	45	33	7.22	0.56	18	28	24	-2.22	-4.44		
4	52	38	11.11	3.33	19	26	16	-3.33	-8.80		
5	54	36	12.22	2.22	20	26	15	-3.33	-9.44		
6	54	48	12.22	8.89	21	46	16	7.78	-8.80		
7	48	34	8.89	1.11	22	28	22	-2.22	-5.56		
8	44	32	6.67	0.	23	23	19	-5.	-7.22		
9	41	35	5.	1.67	24	36	12	2.22	-1.11		
10	39	29	3.89	-1.67	25	38	20	3.33	-6.67		
11	36	28	2.22	-2.22	26	48	34	8.89	1.11		
12	36	30	2.22	-1.11	27	36	24	2.22	-4.44		
13	37	31	2.78	0.56	28	22	18	-5.56	-7.78		
14	40	22	4.44	-5.56	29	36	28	2.22	-2.22		
15	36	24	2.22	-4.44	30	23	15	-5.	-9.44		

## Petit Courrier

DEMANDES D'AGENTS PAR :

- H. LeMasne, pulpe de bois, Nantes.  
 Caisson et Brocard, Huile d'Olive, Nice.  
 MM. Benj. et Eug. Perrier, vins de champagne, Châlons-sur-Marne.  
 M. F. Bergman, vins, 26 rue Palais Grillet, Lyon.  
 M. J. Guiffroy et Cie, alcool de menthe française et citronnelle française, 11 rue Vauban, Lyon, France.  
 M. C. Hartwig, tulles, crêpes, dentelles, mousselines, satins, etc., 5 place Croix-Paquet, Lyon, France.  
 MM. Hébert et Meuriot, manufacture d'encriers, 8 rue Anthony, Faubourg du Temple, Paris, France.  
 MM. Salvisberg et Cie, Mazamet, laines.  
 M. Louis Derois, Rubans unis et façonnés, 7 rue Brosard, St-Etienne (Loire) France.  
 M. J. Balluteaud, grandes fines champagnes, eaux de vie de cognac, à Champagne de Blanzac, près Cognac.  
 MM. L. Binet et Cie, manufacture de fautes et porces pour papeteries, Annonay (Ardèche) France.  
 M. Clicquot Eugène, vins de champagne, Reims, France.  
 Chevallier L. Escot Fils, fabrique de vernis, Orléans, France.  
 M. O'Lanyer Louis, vins, Bordeaux, France.  
 MM. Neyret Frères, rubans, St-Etienne, France.  
 M. H. Sonolet, 40bis Faubourg Poissonnière, Paris, France, désire entrer en relations avec des négociants propriétaires ou exportateurs de rondins de sapin blanc (white spruce).  
 M. Noël Cadéot, papier à cigarettes, eaux de vie d'Armagnac, Fleurans, (Gers), France.  
 MM. Isay, Bechmann, Zeller et Cie, filature, tissage et teinturerie, Biamont, (M. et M.).  
 Le fils du Dr Moreau, vins, Podensac près Bordeaux.  
 MM. Birk-dal Hartman et Cie, vins de bordeaux, rhums et cognacs, Bordeaux.  
 M. Landry Saulière, peaux de mouton tannées, teintures et corroyées en couleurs diverses etc., Mazamet.  
 Comptoir de l'Hygiène, fournitures complètes d'hospices, produits chimiques, produits pharmaceutiques, etc., 49 rue de Rambuteau, Paris.  
 MM. Magnier et Cie, eaux de vie de cognac, Blanzac-sur-Cognac, France.  
 M. Henri Pillion, fabrique de chapeaux de paille, Dijon, France.  
 M. Jules Siegfried, Fils et Cie, fabrique de bois de teinture secs et liquides, Le Havre, France.

M. A. Couspeire, courtier et agent général en bois d'Amérique, 8 rue Drouot, Paris, France, désire représenter une bonne maison de la province de Québec.

## PITT & SCOTT

AGENTS A PARIS

DE LA

## LIGNE ALLAN

Transports à forfait de Paris à Montréal.

Tarifs pour petits colis envoyés sur demande.

7 RUE SCRIBE, - PARIS.

# LA PRESSE,

cette avant-courrière du progrès en toutes choses, dans le domaine des idées, dans

celui des arts, des rapports internationaux, du commerce et de l'industrie, a pour point d'honneur de toujours donner l'exemple dans le domaine du journalisme canadien.

L'année 1897 marquera dans l'histoire de LA PRESSE. En effet : sa circulation a atteint le point le plus élevé depuis sa fondation, plus de 58,000 copies imprimées et vendues, lues chaque jour par au delà de cent vingt-cinq mille personnes.

C'est grâce à son système d'information parfait sous tous les rapports que LA PRESSE est parvenue à atteindre cette énorme circulation, plus forte que celle de n'importe quel autre journal français ou anglais du Canada.

La publicité dans LA PRESSE est reconnue partout comme la meilleure, parce qu'elle s'adresse à la classe qui achète. Le passé est un sûr garant pour l'avenir. Les annonceurs de LA PRESSE continuent à annoncer dans LA PRESSE, parce qu'ils en retirent des bénéfices sans cesse grandissants.

## LA PRESSE, MONTREAL

N. LACROIX,  
10 rue de Rome,  
Paris.

A. de WYNTER,  
23 Haymarket,  
Londres, Angl.