Bibliothèque
et Archives
nationales
Québec

Bulletin Mensuel de la Chambre de Commerce Française de Montréal

Pages 1 à 2
manquantes

BULLETIN MENSUEL

DE LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANCAISE DE MONTREAL

SOMMAIRE

Avis à nos membres. — Séance du jeudi 10 décembre 1925. — Le commerce extérieur canadien. — Les faillites au Canada. — La dette de la France envers les Etats-Unis. — L'exportation des bestiaux. — La pomme canadienne. — L'aluminium au Canada. — Bourse de Montréal.—Propositions d'Affaires.

La Chambre n'est pas responsable collectivement des opinions émises dans les articles de ses collaborateurs.

Avis à nos Membres

Nous rappelons à nos Membres que leur cotisation est payable au début de l'année. Ceux d'entre eux qui ne nous l'auraient pas adressée encore sont invités à le faire, et nous attendrons leur remise directe jusqu'à la fin du mois de Février.

Après cette date, des traites de cent francs seront établies, et présentées chez ceux de nos adhérents restés débiteurs sur nos livres. Nous les prions de bien vouloir y réserver bon accueil.

Séance du Jeudi 10 Decembre 1925

Etaient présents :

MM. Henri Jonas, Président ; Louis Baisez, Secrétaire-Adjoint ; A. Tarut, Trésorier ; J. Durand et H. B. de Passillé, Secrétaire.

MM. Pierre Charton, absent de Montréal ; Ch. Montestruc, M. J. Quedrue et M. P. Aubin, retenus à leurs bureaux, s'étaient excusés de ne pouvoir assister à la réunion.

M. de Clerval, Attaché Commercial de France, s'était également excusé de ne pouvoir venir.

M. Morand, Consul de France, assistait à la séance.

Le procès-verbal de la séance du 19 mai est lu et adopté.

CORRESPONDANCE. — Le Secrétariat a reçu, depuis la dernière séance 46 lettres et en a expédié 52. Parmi cette correspondance, on remarque un litige (recouvrement effectué) et une demande d'emploi.

Des maisons françaises nous ont demandé des agents ou des débouchés pour les marchandises suivantes : champignons ; poil de lapin angora ; alésoirs ; compteurs enregistreurs pour eau, gaz et électricité ; bonneterie de soie, laine et coton ; appareils économiseurs de combustible ; cloches de feutres pour chapellerie ; vitrauphanie ; etc.

Plusieurs maisons françaises nous ont écrit pour nous demander leur adhésion, à la suite de notre lettre de propagande. Il s'agit de :

MM. MANTELIER & CIE, rubans, velours et soieries, 22, rue Royale, Lyon.

EPITALON FRERES, rubans, Saint-Etienne (Loire).

LECLERCQ-DUPIRE, tissus, doublure, robe, draperie, alpaga, 6, rue de l'Hospice, Roubaix, (Nord)

LES PARFUMS GODET, 1, rue Garnier, Paris-Neuilly.

Ces quatre candidatures sont acceptées à l'unanimité.

Le Secrétaire fait connaître qu'il a reçu de l'Union des Produits Chimiques, une lettre attirant l'attention de la Chambre sur le traité de commerce qui vient d'être conclu entre la France et l'Australie.

D'après les dispositions de ce nouveau traité, les gélatines et les colles fortes expédiées directement d'Australie à un port canadien bénéficieront à l'avenir d'un droit de 12 1-2 % ad valorem à l'entrée au Canada.

Les colles et gélatines de provenance anglaise continueraient à acquitter un droit de 17 1-2 % moins 10%, c'est-à-dire 15.75% et celles de provenance française un droit de 25% moins 10%, soit 22.5%.

Les exportations de nos industries vers le Canada qui ont atteint jusqu'à présent un chiffre important, surtout pour les gélatines, souffriront certainement en raison de la situation exceptionnellement privilégiée dans laquelle vont se trouver les fabricants australiens.

L'Union des Produits Chimiques nous demande s'il nous serait possible d'intervenir pour sauvegarder les intérêts de nos industries au Canada.

Le secrétaire communique sa réponse à l'assemblée. Il explique qu'il semble que le Canada ait dû en venir à ces concessions exceptionnelles pour obtenir une solution qui était jugée nécessaire pour favoriser les intérêts canadiens. Les intérêts français sont sans doute lésés, mais la convention commerciale franco-canadienne ayant été adoptée par les parlements français et canadien ne peut plus être modifiée autrement que par une nouvelle mise au point présentée aux dits parlements, et par suite, c'est par la voie diplomatique que la chose devra se faire.

Le Secrétaire ajoute que nous pensons que cette question intéressante devrait être signalée aux Services des Accords Commerciaux tant au Ministère du Commerce qu'au Ministère des Affaires Etrangères afin qu'elle ne soit pas perdue de vue, aussitôt qu'une occasion se présenterait d'ouvrir des discussions nouvelles entre les deux gouvernements pour des modifications à apporter à la convention actuelle. La Chambre ne manquera pas d'ailleurs, d'attirer sur ce point, l'attention du Consulat Général de France au Canada, et conseille, à l'Union des Produits Chimiques, de faire une démarche analogue près des Ministères à Paris.

Les Membres présents approuvent la réponse du Secrétaire et celui-ci remet à M. Morand, Consul de France, copie de cette correspondance pour sa documentation.

M. Baisez suggère d'écrire à la Chambre de Commerce Française de Sydney pour lui demander si à son avis, d'autres produits australiens ne seraient pas avantagés à leur entrée au Canada de façon à nuire à nos exportations françaises vers le Dominion.

M. Tarut, Trésorier, donne lecture de l'état de la situation financière à fin novembre et au 10 décembre courant ; il signale un emprunt de 350 dollars, et un encaisse de $16.96.

Les 17,000 francs attendus de Paris ne sont pas encore annoncés, et l'on ne saurait dire quelle somme en dollars nous en retirerons, le franc continuant sa baisse rapide.

Nous devrons faire en sorte que le recouvrement des cotisations pour 1926 de nos Membres actifs soit opéré dès les premiers jours de janvier.

M. Tarut estime en outre qu'il y a lieu de se déclarer satisfait du résultat de notre propagande pour augmenter le nombre de nos adhérents et demande que ce travail soit continué.

Le Secrétaire suggère que l'on pourrait chaque semaine expédier quelques lettres à ce propos et la Chambre approuvant ce projet demande qu'il y soit donné suite.

L'ordre du jour étant épuisé, la séance est levée à 5 heures 30.

Le Commerce Extérieur Canadien

Le sommaire du Commerce du Canada montre que la valeur des importations pour consommation a atteint $75,285,662 en novembre 1925, au lieu de $66,229,498 en novembre 1924, et $72,084,304 en novembre 1923. Les importations du Royaume-Uni ont atteint une valeur de $13,911,659 en novembre 1925, au lieu de $12,839,697 en novembre 1924 et $13,579,178 en novembre 1923. Les importations des Etats-Unis ont été de $48,633,911 en novembre 1925, au lieu de $41,273,561 en novembre 1924 et $46,829,348 en novembre 1923. Le total des importations des douze mois terminés avec novembre 1925 est de $874,295,547 au lieu de $812,-854,157 pour la période correspondante de 1923-24 et de $907,759,332 pour celle de 1922-23.

La valeur des exportations de produits canadiens est de $140,279,235 en novembre 1925 au lieu de $118,-964,536 en novembre 1924 et de $138,087,873 en novembre 1923. Les exportations au Royaume-Uni ont atteint une valeur de $55,524,454 en novembre 1925 au lieu de $55,903,405 en novembre 1924 et $61,698,284 en novembre 1923. Les exportations aux Etats-Unis ont été de $47,365,265 en novembre 1925 au lieu de $34,993,620 en novembre 1924 et de $44,745,676 en novembre 1923. La valeur totale des exportations pour les douze mois terminés avec novembre 1925 a été de $1,219,861,088 au lieu de $1,057,508,866 pour la période correspondante de 1923-24 et de $1,001,937,269 pour celle de 1922-23.

Le mois de novembre se solde par une balance commerciale favorable de $64,993,573 et les douze mois terminés avec novembre par une balance favorable de $345,565,541.

Les Faillites au Canada

Nos exportateurs français sont trop souvent victimes des faillites survenant au Canada, et dans nombre de cas les pertes subies par eux sont complètes.

Ils sont alors enclins à juger sévèrement la moralité commerciale du pays, et à renoncer à traiter directement avec les importateurs canadiens.

Ils auraient tort pourtant de croire dangereux dans son ensemble notre marché : de puissantes et très recommandables maisons existent ici dans toutes les branches du commerce de gros, mais il est vrai que leur clientèle est malaisée à acquérir ; elles ont leurs fournisseurs attitrés auxquels elles sont fidèles, ce dont on ne saurait légitimement leur faire grief.

Le danger, pour nos fabricants français exportateurs, paraît donc de s'aboucher — dans leur grand désir de se créer des clients au Canada — avec des maisons d'importation mal choisies, ne présentant pas de garanties sérieuses, ou faisant même des dupes sans

grand scrupule, pour tenter de sortir d'une situation aventurée, ou se ménager en sous-main une poire pour la soif, avant la fatale culbute.

Ce genre d'aigrefins est-il plus nombreux au Canada qu'ailleurs ? Nous ne le croyons pas, mais il est inévitable qu'il existe dans un pays neuf comme le nôtre, où la législation devrait être sévère et son application particulièrement stricte.

Or, les lois de faillite ont beau se succéder et se remanier, elles ne paraissent pas donner encore satisfaction et sont fortement critiquées à l'heure présente par les groupements économiques locaux.

C'est ainsi que la Commission de Législation de la Chambre de Commerce du District de Montréal vient de déposer un rapport faisant les suggestions suivantes, avec prière de les transmettre au Procureur Général :

" Considérant qu'il existe un groupe de commerçants qui semblent ignorer cette loi des faillites et faire fi de ses sanctions, et font un métier de l'escroquerie et de la fraude ;

" Considérant que le commerce se plaint que les pénalités imposées ne sont pas, dans son humble opinion, adéquates et sont par trop légères ;

" Considérant que les sentences, dans la plupart des cas, pour ne pas dire dans chaque cas, semblent une moquerie et une invite à la perpétration des offenses prévues par cette loi ;

" Considérant que l'amende, dans un grand nombre de cas, ne représente pas *deux pour cent* du montant que le délinquant a soustrait ou caché frauduleusement à ses créanciers ;

" Considérant que cette amende ne représente qu'un montant dérisoire de ce que le délinquant a volé, soustrait, ou mis hors de l'atteinte de ses créanciers ;

" Considérant que cet état de choses constitue un désavantage ruineux pour les commerçants qui conduisent leurs affaires suivant les lois de l'honneur et de l'intégrité ;

" Considérant que les marchandises provenant de ces fraudes sont jetées sur le marché à vil prix, ce qui cause un préjudice incalculable au commerce honnête ;

" Il est résolu : — Que le Procureur Général soit respectueusement prié de faire des représentations à qui de droit, afin que ladite Loi de faillite soit plus sévèrement appliquée et que les punitions soient proportionnées à ces violations ".

Cette résolution a été adoptée le mois dernier par le Conseil de la Chambre de Commerce du District de Montréal, et il a été décidé en outre qu'une copie en serait envoyée aux Chambres de Commerce et Boards of Trade de la province de Québec avec prière d'y adhérer.

Il est certes à souhaiter que les tribunaux locaux soient mis à même de sévir sérieusement contre les agissements malhonnêtes qui font grandement tort à la réputation canadienne ainsi qu'aux commerçants irréprochables, mais il appartient aussi aux fournisseurs étrangers des importateurs canadiens de se prémunir contre des risques éventuels.

Autant ils auraient tort de faire des conditions de paiement draconiennes aux maisons jouissant d'un crédit incontestable, autant ils doivent être prudents et inflexibles à l'égard de celles dont la réputation n'est pas solidement établie. Et à ce propos, nous devons attirer l'attention de nos exportateurs français sur les points suivants :

Les membres associés des Sociétés " limitées " ne sont responsables que pour les montants par eux souscrits, quelle que soit l'importance du capital autorisé. Une Société Limitée peut bien être enregistrée au capital de cent mille dollars, par exemple, et n'avoir jamais fait souscrire que le dixième de ce capital — minimum légal obligatoire. Le fait que la dite Société est autorisée à faire souscrire des actions jusqu'à concurrence de cent mille dollars, ne prouve absolument pas qu'elle possède en réalité quelque actif que ce soit. Si un dixième du capital autorisé doit être souscrit, rien ne prouve qu'il ait été payé ; il peut être représenté d'ailleurs par des marchandises — valeur tout à fait flottante — par une clientèle — par un apport quelconque plus ou moins illusoire, et rarement monnayable. En cas de liquidation, aucun recours n'est possible sur les actionnaires personnellement, que dans le cas où les sommes par eux souscrites n'auraient pas été payées, et seulement pour le montant souscrit et non encore payé.

Dans ces conditions, il est clair que la faillite d'une société à responsabilité limitée ne peut atteindre le plus souvent la situation de fortune personnelle des associés contre lesquels les créanciers n'ont aucun recours.

Cette forme de Société est donc extrêmement dangereuse pour les créanciers lorsqu'elle est dirigée de façon malhonnête ou même maladroite.

Un autre danger pour les créanciers lointains, est celui du régime de la séparation de biens qui est le plus généralement adopté en Amérique : il n'est pas rare de voir un commerçant malheureux en affaires déposer son bilan avec un actif nul ou insignifiant, et déclarer qu'il ne possède absolument rien sous le soleil.

Heureusement pour lui, sa femme est riche, le loyer somptueux est au nom de cette dernière, ou la maison lui appartient en propre, et plus heureux en ménage qu'en affaires, le failli ne manque de rien, roule carrosse, mène la vie large et facile et prend sa déconfiture d'un cœur léger.

Est-ce à dire que l'on doive s'abstenir de vendre à tout mari séparé de biens ou à toute maison qui ne soit notoirement connue pour millionnaire : évidemment non, mais les renseignements préalables doivent être pris avec précaution, étudiés soigneusement ; le concours d'un intermédiaire établi sur place, lorsqu'il est possible, doit être utilisé aussi bien pour le choix des

acheteurs que pour la présentation d'échantillons et la prise d'ordres.

Enfin, les conditions de paiement doivent être consenties prudemment.

En cas de doute, on a toujours la possibilité d'exiger le paiement contre traites documentaires. Mais ce système lui-même ne met à l'abri de tout risque que si la banque servant d'intermédiaire ne se désaisit des connaissements que contre paiement effectif — et non pas seulement contre une acceptation à échéance plus ou moins lointaine. Encore peut-il arriver que le destinataire incapable de payer, refuse de prendre livraison des marchandises, ce qui occasionne des frais élevés de séjour en souffrance en douane et éventuellement de retour à l'expéditeur.

Il importe absolument — en cas de refus de prise de livraison — de faire revenir la marchandise à son expéditeur ou d'en faire disposer autrement, s'il est possible, par les soins d'un agent, car un séjour prolongé en souffrance en douane donnerait lieu à une vente à l'encan par les soins de l'Administration, et dans ce cas, le produit de la vente ne fait jamais que couvrir les frais de magasinage et douane, ce qui occasionne une perte totale pour l'expéditeur de la marchandise.

Ces considérations sont bien loin, dans notre pensée, d'être de nature à décourager du marché canadien nos exportateurs français. Mais elles doivent être remises sous leurs yeux de temps à autre, car il nous arrive trop souvent d'être consultés et mis à contribution, alors que notre concours n'est plus d'aucune utilité.

Ce n'est pas lorsqu'on est irremédiablement pris dans une faillite qu'il faut songer qu'il existe à Montréal une Chambre de Commerce Française. Nous ne saurions faire de miracles, mais il peut nous être donné d'empêcher nos compatriotes de commettre des impairs. Encore faut-il pour cela que nous puissions continuer à subsister, et pour maintenir nos services, en ce pays de dollars, il nous faut un nombre considérable d'adhérents intéressés à nous voir poursuivre notre œuvre.

Nous sommes tout prêts à faire notre part, que toutes les maisons françaises susceptibles de faire des affaires au Canada fassent la leur, et nous vivrons.

La Dette de la France envers les Etats-Unis

Nous lisons chaque jour dans les journaux et revues français des études et considérations sur la dette française aux Etats-Unis : il est intéressant de constater aussi ce que pensent de cette délicate question les Canadiens, et les Américains eux-mêmes.

Nous remarquons dans l'Economiste Canadien, les lignes suivantes qui, par leur clarté, leur réalisme, leur sens pratique et la logique des arguments avancés, nous paraissent mériter l'attention de nos lecteurs français.

" La question de la dette de la France envers les Etats-Unis fait partout l'objet de commentaires variés. C'est au fait un problème d'intérêt mondial, puisque la stabilité financière de la France, important facteur de reprise du commerce international, dépend dans une large mesure du réglement de la dette extérieure de la République.

Quand on évalue la capacité de payement d'un pays débiteur, il convient de tenir compte de ses facultés d'exportation vers le pays créancier. Or, les Etats-Unis ont établi des droits d'importation si élevés, sauf sur les matières premières, les fruits tropicaux et les manufacturés qu'ils doivent importer, que les marchandises que la France est en état de fournir à l'Union y pénètrent difficilement. La France se trouve ainsi privée du moyen de réglement le plus pratique et le plus usuel, puisque le commerce international est un échange de marchandises, l'or ne pouvant solder qu'une petite partie des achats effectués à l'étranger. Cette vérité économique est d'autant plus évidente, dans le cas particulier qui nous occupe, que les Etats-Unis détiennent à peu près la moitié de l'or du monde. Dans sa circulaire mensuelle de novembre, The Royal Bank of Canada fait observer qu'au cours des négociations de la mission Caillaux à Washington, on n'a pas attaché suffisamment d'importance au fait que les emprunts français ont été négociés à un moment où les prix étaient très élevés, autrement dit, au moment où le pouvoir d'achat de l'or était relativement faible. On apprécie mieux la situation si l'on considère, non plus le chiffre des emprunts, mais le volume de marchandises qu'ils représentent. La baisse générale des prix a été telle, depuis ce temps-là, que la somme qu'exigent les Etats-Unis achèterait aujourd'hui un volume presque double des mêmes marchandises. Ajoutons que le gouvernement des Etats-Unis, en frappant les bénéfices de guerre d'un impôt dont l'échelle allait jusqu'à 50%, a déjà récupéré sur les fournisseurs américains une part des emprunts français. Ces considérations ne devraient-elles pas militer en faveur d'une réduction appréciable ?

Le point de vue adopté par M. Charles Piez, président de l'Illinois Manufacturers Association, est peut-être encore plus frappant. Dans une lettre au sénateur Borah, M. Piez expose que les Etats-Unis sont incapables de contraindre une nation débitrice. Personne ne songerait sérieusement, dit-il, à déclarer la guerre pour le recouvrement de nos créances, et l'exercice d'une pression économique nous serait plus préjudiciable qu'à nos débiteurs. Il importe assez peu que nous calculions combien l'Europe peut, ou même, devrait nous verser, car, en fin de compte, nous n'aurons que ce qu'elle voudra payer. La France, ajoute M. Piez, nous a emprunté environ 3 milliards 300 millions de dollars. A la récente conférence de la commission de la dette, la France a offert en règlement

6 milliards 220 millions de dollars. La commission de la dette demandait à peu près 9 milliards. Les écarts importants que l'on constate entre le montant de la dette et les sommes offertes et demandées, proviennent de l'intérêt que comporteraient des versements échelonnés sur une longue période. Le président de l'Illinois Manufacturers Association fait ensuite un rapprochement qui mérite de retenir l'attention. La dette publique des Etats-Unis, assure-t-il, si l'amortissement se poursuivait selon les tableaux actuels, serait liquidée dans trente ans. Or, dans trente ans, aux termes des propositions que nous avons faites à la France, celle-ci nous aurait versé 2 milliards 420 millions de dollars, et elle nous devrait encore 3 milliards 800 millions, payables entre 1955 et 1992. Ainsi, ajoute M. Piez, qui a appliqué le même calcul aux autres nations débitrices, après avoir éteint notre propre dette, nous recevrions de l'Europe (Grande-Bretagne, Belgique, France), pendant près d'un tiers de siècle, d'énormes sommes représentant, non pas le principal, mais l'intérêt de l'argent que nous lui aurions avancé. Nous nous libérerions du fardeau de la guerre trente ans plus tôt que nos alliés. Et il conclut : " Il est vrai que nous nous taxons lourdement afin de racheter nos propres obligations ; mais compte tenu de nos facultés contributives, nous ne sommes pas taxés aussi lourdement que nos débiteurs étrangers, qui, outre les impôts directs auxquels ils sont assujettis, fléchissent sous le poids d'impôts indirects plus ou moins dissimulés ".

L'Exportation des Bestiaux

L'exportation canadienne du bétail sur pied vers l'Angleterre reprise avec une certaine appréhension après l'embargo qui durait depuis plusieurs années, continue à donner une satisfaction générale aux éleveurs. Ceux-ci ont étudié soigneusement les besoins du Royaume-Uni et sont arrivés à n'expédier que des produits susceptibles d'être acceptés immédiatement par les acheteurs. Non seulement l'exportation donne toute satisfaction cette année, mais encore elle promet d'être plus brillante l'année prochaine.

Jusqu'au premier octobre 1925, le Dominion a expédié un total de 77,242 têtes de bétail aux Iles Britanniques, contre 58,964 dans la même période de 1924 et 44,206 en 1923. On prévoit que l'exportation totale avant la fin de l'année dépassera 100,000 têtes. Pour trouver une pareille quantité de bétail envoyé de l'autre côté de l'Atlantique, il faut se reporter en 1911, lorsqu'il a été exporté 113,795 têtes de bétail canadien. La tendance actuelle avec le développement en perspective promet avec le temps de revenir au chiffre de 163,994 têtes de bétail transportées au Royaume-Uni en 1906.

Pour stimuler davantage encore l'exportation du bétail canadien en Grande-Bretagne, le Ministère Fédéral de l'Agriculture a annoncé récemment qu'il avait l'autorisation du British Board of Trade et du Ministère de l'Agriculture, d'expédier du bétail par lots de 1100 au lieu de 500, qui est la limite actuelle.

Depuis la levée de l'embargo sur le bétail canadien, le maximum des envois était fixé à 500 têtes par bateau, mais l'exportation a repris avec une telle intensité qu'il a été nécessaire de chercher de meilleurs moyens de transport pour ces énormes quantités. Sur la demande des exportateurs, les représentants du Ministère de l'Agriculture du Dominion, à Londres, sont entrés en négociations avec le Ministère de l'Agriculture et des accords ont été conclus.

Au dire du Ministère de l'Agriculture du Canada, des facilités seront données pour permettre un plus grand développement de cette exportation. Un arrangement, à titre d'expérience aurait été conclu pour la construction de quatre bateaux à bestiaux et si le bétail canadien est transporté en Grande-Bretagne dans des conditions satisfaisantes, par grosses quantités, il est à penser que d'autres propriétaires de navires suivront cet exemple.

Les éleveurs canadiens et les acheteurs anglais étant en parfait accord, il semble que rien ne doive plus empêcher l'expansion de cette exportation. Malgré la période de dépression résultant de l'imposition d'un tarif protecteur aux Etats-Unis et de l'embargo britannique, il y a aujourd'hui plus d'un million de têtes de bétail de boucherie de plus qu'en 1906, lorsque les exportations en Grande-Bretagne atteignaient leur maximum. De plus, le bétail canadien est à présent dans une situation très saine. Après un déclin entre 1921 et 1922 et encore entre 1922 et 1923, au moment où les éleveurs canadiens s'efforçaient mais vainement de trouver des débouchés profitables, on a noté une substantielle augmentation en 1924 et sûrement la présente année enregistrera encore une plus grande production.

La rumeur qu'une nouvelle compagnie de navigation s'engagerait bientôt exclusivement dans le transport des bestiaux en Europe, a suscité un vif intérêt dans les cercles maritimes de Montréal. Cette compagnie serait connue sous le nom de " Live Stock Steamship Company of Canada ".

Son premier navire serait le " Fie Jensen ", aujourd'hui l'Ontario. Ce navire vient d'être entièrement remodelé en Allemagne afin de ne servir qu'au transport des bestiaux. Il pourrait transporter 1100 têtes à la fois. Il jauge 7,230 tonneaux et a une longueur de 360 pieds et 7 pouces. L' " Ontario " est attendu à St-Jean le 10 janvier et doit en repartir le 15 janvier pour Glasgow. Son premier voyage constituera une expérience et si elle réussit, d'autres navires du même genre seront mis en service.

La Pomme Canadienne

A l'Exposition Impériale de fruits, tenue récemment à Londres (Angleterre), les pommes canadiennes ont une fois de plus affirmé leur supériorité, et les

récompenses obtenues démontrent la possibilité d'obtenir une production de pommes de choix dans les régions les plus diverses du Dominion.

Les producteurs de la Colombie Britannique ont gagné les premier, deuxième et troixième prix dans la classe des pommes à couteau, et ceux d'Ontario ont eu les quatrième et cinquième prix dans la même catégorie. Dans la classe " Pommes à Cuire ", le premier prix est décerné à la province d'Ontario, et les deuxième et troisième prix à la Colombie Britannique. Les pommes de la Nouvelle-Ecosse ont obtenu une médaille de bronze et une médaille d'argent.

La récolte des pommes pour le commerce est cette année estimée à 2,950,335 barils, en augmentation sur 1924, et en diminution sur une moyenne de cinq ans. Une grosse augmentation dans la province d'Ontario, approximativement d'un demi-million de barils, a aidé beaucoup à atténuer la diminution dans les autres provinces.

La récolte des pommes en Angleterre et dans l'Europe Continentale a été au-dessous de la moyenne ; la Virginie, le principal état exportateur des Etats-Unis, a eu seulement 50% de sa récolte habituelle, ce qui fait prévoir une bonne perspective pour les exportations canadiennes. Dans les 12 mois finissant avec août 1925, le Canada a exporté 1,399,120 barils de pommes, d'une valeur de $6,268,634 ; la plus grande partie a été expédiée au Royaume-Uni, mais il en fut aussi envoyé aux Etats-Unis, aux Bermudes, dans l'Afrique du Sud, en Chine, au Danemark, en Allemagne, à Hong-Kong, à Terre-Neuve, en Nouvelle-Zélande, en Norwège, en Suède et dans d'autres contrées.

Les pommes canadiennes sont favorablement connues dans plusieurs pays, ayant eu un grand nombre de prix dans des expositions internationales. Ces produits, à cause de leur supériorité, devraient être mieux appréciés au Canada. En plus des efforts faits pour étendre l'exportation, on essaie d'augmenter la consommation domestique et dans ce but, le Comité d'Horticulture du Canada, comprenant 216 organisations d'horticulteurs et d'industriels et comptant plus de 85,000 membres, a établi la Semaine de la Pomme Nationale : elle a eu lieu du 31 octobre au 6 novembre.

La culture des pommes au Canada est quelque peu négligée et son importance n'est pas encore suffisamment comprise. On estime, d'après les derniers rapports, que les différentes régions canadiennes productrices de pommes compteraient 11,775,326 pommiers qui couvrent, avec une moyenne de 60 arbres par acre, environ 196,600 acres. En se basant sur une production de 3,500,000 barils, chiffre au-dessous de la moyenne des cinq dernières années, on en obtiendrait une valeur, sur la ferme, d'au moins $7,000,000 : les bénéfices résultant de la culture des pommes ne profitent pas seulement aux producteurs, ils s'étendent plus loin, comme le prouvent les chiffres suivants :

On estime, en effet, qu'une armée de 16,000 personnes serait employée pendant 3 mois pour la récolte, l'empaquetage et l'expédition. Sur ce nombre, 11,000 seraient fournis par les propriétaires, leurs familles et des travailleurs locaux. Si la récolte entière devait être expédiée, il faudrait 17,000 wagons ; si elle était emballée dans des caisses, il faudrait 12,000,000 de caisses construites avec 60,000,000 pieds de planches. Au prix actuel, ces planches coûteraient aux planteurs environ $2,000,000 et placées sur wagons, elles nécessiteraient un train de 1,500 wagons. Pour envelopper et arranger cette récolte, il faudrait 6,200,000 livres de papier, qui coûteraient probablement $800,000 et qui rempliraient 350 wagons. Pour clous, matériel et autres accessoires, les planteurs dépenseraient au moins $500,000 ; ce qui donnerait un capital engagé de plus de $3,000,000, pour fournitures seulement, et une somme pareille payée aux travailleurs, sans tenir compte du travail fait par les planteurs eux-mêmes ; en tout $6,000,000 seraient dépensés pour une récolte moyenne de pommes avant son expédition ou sa mise en vente.

La valeur de la production des pommes canadiennes n'est pas limitée au marché et à l'exportation des fruits frais ; une grosse quantité qui n'est pas bonne pour le marché est employée dans les fabriques de conserves. Dans l'industrie des conserves en boîtes, on a utilisé 151,053 caisses d'une valeur de $316,551 en 1923. 1,682,000 livres d'une valeur de $166,209 ont été séchées et évaporées. L'industrie des confitures en a employé 4,209,401 livres d'une valeur de $33,603 ; on en a employé 17,459,611 livres d'une valeur de $75,178, dans la fabrication du cidre et autres produits.

La récolte des pommes du Canada est à considérer comme une source de revenus pour les cultivateurs, aussi elle augmente chaque année. Considérée sous les deux formes, soit fraîche, soit manufacturée, elle est de plus en plus recherchée sur tous les marchés mondiaux et l'importance des exportations augmente. Et encore la production et l'exportation pourraient devenir plus importantes, si l'on considère les vastes étendues de terrains propices à la production de bonnes pommes, et qui ne sont pas encore en culture.

L'Aluminium au Canada

Les nouvelles usines de la Corporation Américaine d'Aluminium à Chute à Caron (Québec) seront terminées à la fin de 1926, d'après le rapport officiel du Vice-Président de cette Compagnie. Les travaux préparatoires étant pour la plupart achevés actuellement, la construction des usines ne tardera pas à commencer, et dans trois mois, ou à peu près, on compte installer les fils de transmission de l'usine de la Grande Décharge pour fournir la force motrice qui sera provisoirement

utilisée en attendant que soient terminés les grands travaux en cours de la Chute à Caron.

Le Premier Ministre de Québec a dépeint cette entreprise industrielle comme étant la plus considérable que l'on ait jamais conçue dans la Province : un accord a été conclu entre le Gouvernement de Québec et la Corporation Américaine d'Aluminium en juin 1925, accord qui a pour objectif l'établissement au Lac St-Jean de la plus grande fabrique d'aluminium du monde. Le point initial est le développement d'une force de 600,000 chevaux, aux Chutes connues sous le nom de Chute à Caron, à quelques centaines de mètres de la Grande Décharge du Lac St-Jean. La dépense prévue tant pour l'installation de la chute d'eau que pour la construction de la manufacture atteindra de 75 à 90 millions de dollars.

On doit installer dix des plus puissantes turbines du monde, d'une force de 8,000 chevaux chacune, et 20 bateaux seront en permanence sur le Saguenay, au service de la Compagnie. Dès l'achèvement de l'usine, environ 8,000 hommes seront employés. Pour eux et leurs familles, une ville modèle dont le plan est déjà dressé, aura, dit-on, une population immédiate de trente mille âmes. Ce qui a décidé les intéressés à choisir la province de Québec, c'est d'abord sa grande richesse en houille blanche et aussi les facilités qu'elle offre pour le recrutement de la main d'œuvre désirable. L'usine, dit-on, emploiera, pour sa fabrication d'aluminium, des matières premières qui viendront de la Guyane Anglaise ; non seulement le Canada profitera des sommes énormes presque entièrement dépensées dans la province de Québec, et des progrès d'une nouvelle industrie, mais encore il verra se développer son commerce d'exportation qui est déjà en bonne voie. Ces dernières années l'industrie de l'aluminium a donné toute satisfaction au point de vue de la fabrication et de l'exportation. La plus haute production a été atteinte en 1920, lorsque les 8 usines existantes ont atteint ensemble une valeur de vente de $9,445,615 ; en 1921, la production est tombée à $3,633,616.

Depuis, il y a eu une expansion importante, une usine ayant été construite en 1922 et deux en 1923. Les 11 usines, en 1924, représentaient un capital engagé de $8,936,025, avaient employé 1098 personnes ayant touché $1,362,774 de salaires, pour une production de $7,700,822 dont une somme de $4,246,706 représentait l'augmentation de valeur du stock du fait de la transformation aux usines.

Le Canada exporte les produits d'aluminium au Royaume Uni, aux Etats-Unis, en Australie, en Belgique, au Brésil, au Chili, en Chine, à Cuba, en Equateur, au Japon, au Mexique, en Nouvelle-Zélande, en Norwège, en Espagne et dans d'autres contrées ; ce commerce d'exportation a beaucoup augmenté ces dernières années ; cependant, il se trouve en partie balancé par les importations du Royaume-Uni, des Etats-Unis, de France, d'Allemagne, de Hollande et de Suisse ; dans les trois dernières années, elles se sont élevées à $2,946,000, $3,724,511 et $3,755,688.

Les projets dont il est question plus haut, avec les perspectives qu'ils comportent, vont complètement changer tout ce qui a été accompli jusqu'à présent, en ce qui concerne la fabrication canadienne de l'aluminium. Les grandes dépenses décidées ne seront pas faites sans l'assurance complète de grands et profitables débouchés ; la rapidité d'exécution des projets en question s'explique d'ailleurs du fait des ordres importants dès à présent assurés. Cette industrie a déjà procuré des bénéfices considérables au Canada et les développements en cours ne peuvent que grandement favoriser encore le commerce du Dominion.

Bourse de Montréal

DU 30 DECEMBRE 1925

	Offre	Dem.
Abitibi P. & P.	74¼	74
do pref.	108¼	..
Asbestos Corp.	92	94
do pref.	..	115
Atlantic Sugar	31	32
do pref.	86	87
Belgo Can. Paper pref.	96	96½
Bell Telephone	139	..
B. C. Fishing	59	59¾
Brazilian T. L. P.	81	82
Brit. Emp. Steel Corp.	2½	..
do 1st pref.	..	29¾
do 2nd pref.	8	9½
Brompton Paper	28	28¼
Can. Canners	12	15
do pref.	67	67½
Can. Car & Fdry	33	34
Can. Cement	104	105
do pref.	116	117
Can. Converters	92	94
Can. Cons. Rubber pref.	..	86½
Can. Cottons	120	..
do pref.	..	96½
Can. Forgings	..	15
Can. Gen. Elect.	..	52
do pref.	56	..
Can. Indust. Alco.	16	16¼
Can. Iron Foundries	8	..
do pref.	40	50
Can. Pac. Rail	148¼	149
Can. Salt	..	132
Can. SS. Lines V Trust	..	11
do pref.	55	56
Can. Woollens	..	11½
do pref.	50	..

Cons. Min. and Smelt	181¾	182
Cuban Can. Sugar	3½	..
do pref	23	29
Detroit United Rail	3½	4
Dom. Bridge	90	91
Dom. Coal pref	..	41
Dom. Glass	..	86
do pref	..	112
Dom. Iron pref	..	21
Dom. Textile	90½	91¼
do pref	118	..
Goulds Mfg. Co	100	..
Goodyear Tire pref	..	94
Holt Renfrew	..	40
Hollinger Gold Mines	..	17.50
Hillcrest Colleries	50	..
Howard Smith Paper pref	94	94¾
Illinois Traction pref	96	..
Jamaica Pub. Serv. pref	97½	..
Kaministiquia Power	140	..
Lake of Woods pref	116	..
Laurentide Paper	86	86¼
Mackay	135	137½
do pref	72½	..
Minn. and St. Paul	49½	52
do pref	73	78
Mont. Cottons	103½	..
do pref	..	114½
Mont. L. H. & P	213	213¼
Mont. Telegraph	50	..
Mont. Tram	..	178
Nat. Breweries	58¾	58
do pref	108½	110
Nat. Brick	..	15
do pref	71½	..
Ogilvie Milling	169½	..
do pref	122	..
Ont. Steel Prod	71½	73
do pref	100	105
Ottawa L. H. & P. pref	101½	..
do Traction	63¼	63½
Penmans Ltd	..	184
do pref	103½	..

GENIN, TRUDEAU & CIE, Limitée

AGENTS GENERAUX AU CANADA

DE LA

Compagnie Générale Transatlantique

REPRESENTANTS DE LA REGIE FRANCAISE

IMPORTATEURS ARTICLES DE FUMEURS ET OBJETS DE PIETE.

22 ouest, rue Notre-Dame, MONTREAL.

Price Bros	57½	58
do pref	95	96
Prov. Paper	100	..
do pref	101	..
Quebec Power	113	..
do pref	111	..
Shawinigan	167	168
Sherwin Williams	131¼	134
do pref	111	112
Southern Can. Power	81	..
Spanish River	106¾	107
do pref	116	117
Steel of Can	97½	97¾
do pref	115½	..
St. Lawrence Flour	..	39¼
do pref	..	83
St. Maurice Paper	102	..
Tooke Bros	..	12
Tuckett Tob	63	66¾
do pref	102	102½
Twin City	78	78¼
do pref	95	..
Wayagamack	75	75½
Western Grocers	..	9½
do pref	..	54
Winnipeg Elect	47½	48
do pref	95	..
Woods Mfg	40¼	..
do pref	..	79

BANQUES : —

Canadienne	160	..
Commerce	225	..
Montreal	259½	260
Nova Scotia	281	..
Royal	..	248½
Toronto	..	214

OBLIGATIONS : —

Asbestos Corp	92½	..
Can. Car Fdry	100½	..
Can. Cement	103	..
Can. Cottons	94½	..
Can. Cons. Rubber	100½	..
Cedars Rapids	99¼	..
Dom. Canners	101½	102½
Dom. Coal	86½	..
Dom. Coal	102	..
Dom. Iron Steel	88¾	..
Lyall Const	95	..
Mexican Elect	60	..
Mont. Tram. 1st M	97¼	97¼
Mont. Gen. Mort. A	93	93
Nat. Breweries	105¼	..
Ogilvie Milling	106	..
do B	106	..
do C	106	..
Ont. Steel Prod	99¼	..

Penmans Ltd	99	..
Quebec Ry	92½	93
Riordon Paper	100¾	..
Sherwin Williams	104½	..
Spanish River div. coup	106	..
do ex.-div. coup	98	..
Steel of Can	105¾	..
Wayagamack	92	92½
West Kootenay	104½	..
Winnipeg Elect	94	..

OBLIGATIONS DU GOUVERNEMENT

		%		
Guerre	1931	5	102.00	102.45
do	1937	5	104.10	104.35
Vict.	1927	5½	101.95	102.30
do	1933	5½	105.90	106.05
do	1934	5½	104.00	104.15
do	1937	5½	108.75	109.05
Renouv.	1927	5½	101.40	101.80
do	1932	5½	103.05	103.40
Rachat	1928	5	100.60	100.95
do	1940	4½	96.15	96.45
do	1943	5	101.35	101.70
do	1944	4½	96.75	96.90

Propositions d'Affaires

La Chambre de Commerce Française de Montréal n'engage en aucune façon sa responsabilité en communiquant les demandes de représentants ci-dessous et n'autorise personne à la donner comme références.

314.—Accumulateurs électriques.—Société anonyme des environs de Paris recherche représentant au Canada.

315.—Manches de parapluies.—Fabricant de Paris demande représentant au Canada.

316.—Velours.—Fabricant de Lyon désire agent au Canada.

317.—Bonneterie de soie, de laine et de coton.—Manufacturiers du Nord recherchent agent au Canada.

318.—Chapeaux de paille.—Fabricant du Bas-Rhin désire entrer en relations avec maisons de vente canadiennes.

La Province de Québec

La plus grande province du Canada est **française dans une proportion de 85%.** La plus grande partie du commerce dans les districts ruraux se fait par les magasins généraux — et 90% de ces magasins sont la propriété de Canadiens-Français. 80% des magasins spécialisés dans les villes sont la propriété de Canadiens-Français.

LE PRIX COURANT
A-B-C

Le plus **important** des journaux de commerce publiés en français au Canada est le seul guide commercial du détaillant canadien-français.

Pour les tarifs adressez-vous à votre agence ou au

No 198, EST, RUE NOTRE-DAME
MONTREAL

CIRCULATION VERIFIEE PAR L'A-B-C

ABONNEMENT POUR LA FRANCE ET LA BELGIQUE - - $4.00

MEMBRES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANCAISE

Président d'Honneur : Baron de Vitrolles, Consul Général de France dans la Puissance du Canada

MEMBRES D'HONNEUR

M. Paul Delombre, Ancien Ministre, Président de l'Union des Associations des Ecoles Supérieures de Commerce, Rédacteur au " Temps ", Paris.

M. C. Dubail, Ministre Plénipotentiaire, Ancien Consul Général de France à Québec, Fondateur de la Chambre de Commerce Française de Montréal, 19 rue Godot de Mauroy, Paris.

Général Boucher, 105 Avenue de la Reine, Boulogne-sur-Seine

M. C. A. Chouillou, Ancien Président de la Chambre de Commerce Française de Montréal, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, 24, rue de Milan, Paris.

M. Yves Guyot, Ancien Ministre, 95 rue de Seine, Paris.

M. Gabriel Hanotaux, Ancien Ministre, Président du Comité France-Amérique, 82 Champs Elysées, Paris France.

M. Edouard Herriot, Président de la Chambre des Députés, Paris

M. André O. Honnorat, Sénateur, ancien Ministre de l'Instruction Publique, Paris.

M. J. de Loynes, Ministre Plénipotentiaire, Ancien Consul Général de France à Montréal, 1, rue de la Maye, Versailles.

Alexis Muzet, Ancien Député de Paris, Président du Syndicat Général du Commerce et de l'Industrie, 3 rue des Pyramides, Paris.

M. Schwob, Ancien Président de la Chambre de Commerce Française de Montréal.

MEMBRES ACTIFS

Maurice P. Aubin, agent représentant de la maison Aubin & Reid, 275 Craig street West, Montréal.

Louis Baisez, Conseiller du Commerce Extérieur de la France agent, représentant et importateur, 45, rue St-Alexandre, Montréal.

Lucien Besnard, 6, rue St-Sacrement, Montréal.

Pierre Charton, de la maison Herdt et Charton, Inc., 55, McGill College Avenue, Montréal.

E. Desnoux, Directeur des Successeurs d'Albert Godde, Bedin et Cie., 64, Wellington street West, Toronto.

C. Dorlia, Importateur, 29, rue Bolivar, Paris.

Auguste Dubost, 564, rue St-André, Montréal.

Jules Duchastel de Montrouge, Ingénieur Civil, Gérant de " The Quebec Forest Industries Association, Ltd.", Dominion Building, 126 St. Peter Street, Québec.

Justin Durand, agent représentant et importateur, 122, rue Berri, Montréal.

J. I. Eddé, propriétaire Union Commerciale France-Canada, spécialités pharmaceutiques et produits français, New-Birks Bldg., Montréal.

Jacques Fichet, agent de change, 101, rue Notre-Dame Ouest, Montréal.

M. Ferrand, aux soins Union-Incendie, 9 Place Vendôme, Paris.

Paul Galibert, Tanneur, 26, rue Wellington, Montréal.

A. Gallin, Directeur de la maison Perrin Glove Co. Canada Ltd., 47, rue Mayor, Montréal.

Joseph D'Halewyn, Président de la Prévoyance, Compagnie d'assurances, accident et garantie, 99, rue St-Jacques, Montréal.

Henri Jonas, Conseiller honoraire du Commerce Extérieur de la France, de la Maison Henri Jonas & Cie, Produits Alimentaires et Essences, 173, rue St-Paul Ouest, Montréal.

M. Manoha, directeur de la Parfumerie Houbigant, Limitée, 46, rue Saint-Alexandre, Montréal.

Marcel Louis, directeur de la maison Bianchini Férier (Lyon), 609, New Birks Bldg., Montréal.

Jules Matagrin, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Maison Perrin Frères, Boîte postale No 20,Grenoble (Isère).

Emile Mériot, agent commercial, Boîte Postale 1564, Montréal.

Paul Mériot, Secrétaire de la Maison Alphonse Racine Ltée (Tissus et Nouveautés), 60, rue St-Paul Ouest, Montréal.

Edmond Mondehard, Représentant, 1713, rue Jeanne-Mance, Montréal.

Ch. Montestruc, Gérant de la Compagnie Générale Transatlantique, 24 rue Notre Dame Ouest, Montréal.

A. de Montgaillard, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, de la Maison Rougier Frères, 210, rue Lemoine, Montréal.

Marcel Nougier, Directeur de l'Union Commerciale France-Canada, J. I. Eddé, New Birks Bldg., Montréal.

A. Odiau, Montréal.

Marcel Pasquin, sous-directeur du Crédit Foncier Franco-Canadien, 35, rue St-Jacques, Montréal.

H. B. de Passillé, Importateur, 204, rue Cherrier, Montréal.

A. L. Phené, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Président Olivier-Canada Ltd. (Tresses et Laizes pour chapellerie et produits d'Extrême-Orient), 76, Wellington Street West, Toronto.

Aristide Pony, Libraire, 774, rue St-André, Montréal.

Maurice J. Quedrue, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, de la maison Quedrue et Dubosq, armateurs, consignataires, exportateurs, 6 rue St-Sacrement, Montréal.

Victor Rougier, 210, rue Lemoine, Montréal.

R. de Roumefort, directeur du Crédit Foncier Franco-Canadien, 35, rue St-Jacques, Montréal.

E. Saint-Loup, Importateur, chambre 205, 275 Craig St. West, Montréal.

Julien Schwob, Importateur, 211 McGill Street, Montréal.

Paul Seurot, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Ingénieur en chef de la Commission des Tramways de Montréal, 84, Fort street, Montréal.

J. L. Suzanne, (The European Co.), 406, Confederation Life Bldg. Toronto, Ont.

A. Tarut, de la Maison O'Brien & Williams, Agents de Change, 120 rue St-Jacques, Montréal.

G. Vennat, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, 10, Cours de Gourgue, Bordeaux.

Dr. Paul Villard, 17 Avenue Vendôme, Montréal.

MEMBRES ADHERENTS

AERONAUTIQUE

Office Général de l'Air, 47, rue de la Victoire, Paris.

AGENTS MARITIMES ET DE TRANSPORT

Hernu-Péron & Cie, 95, rue des Marais, Paris.

E. Lacroix & Cie, Représentation, charbons, North Sydney, C.-B., Canada.

Thomas Meadows & Co., 24 rue de l'Echiquier, Paris, et 26 rue St-Sacrement, Montréal (Canada).

Pitt & Scott, Limited, agents du Canadian Pacific Railway, 16 Place Vendôme, Paris.

Paul Tellier, Représentant MM. J. M. Currie & Cie., agents du Canadian Pacific, 36, rue d'Hauteville, Paris.

Thos. Trapp & Sons, Ltd., 36, Quai des Chartrons, Bordeaux.