

BULLETIN MENSUEL

PUBLIÉ PAR LA

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE
DE MONTREAL

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 toutes communications et demandes de renseignements au Président de la Chambre.

Boîte de Poste, 1985, à Montréal (Canada)

Compte-Rendu des séances de la Chambre

Séance du 11 avril 1894.

Procès-verbal de la séance du 11 avril 1894, tenue par la Chambre de Commerce française de Montréal, en son local, 30 rue St-Jacques, sur convocations personnelles adressées à chaque membre à domicile.

Membres présents : MM. E. Galibert, président ; J. Herdt, vice-président ; de Sieyès, secrétaire ; de Polinière, L. Chouillou, A. Chouillou, Werner, Rougier, Bellemer, de Messimy.

Lecture du procès-verbal de la séance du 29 mars dernier est faite et approuvée.

Le courrier de quinzaine est dépouillé et les solutions suivantes y sont données :

Une lettre de M. J. Fabre Durand, négociant distillateur, Perpignan : demande d'agent.

Une lettre de M. Dickson et Cie., manufacturier de toiles à voile, Dunkerque : demande d'agent.

Une lettre de M. Albert Robin et Cie., vins et eaux-de-vie à Cognac : demande d'agent. Citer les maisons principales et enregistrer sur le bulletin.

Une lettre de M. P. Gogniat, ouvrier horloger, à Besançon, rue d'Arènes, demandant des renseignements en vue de son expatriement au Canada.

Une lettre de MM. A. et F. Tarneau et Cie., banquiers, à Limoges, demandant des renseignements utiles pour le commerce français au Canada. Donner tous les renseignements demandés.

M. J. Herdt, appuyé par M. de Sieyès, propose l'admission comme membre actif de M. A. R. Cintrat, industriel français, à Montréal.

Conformément au règlement, cette admission sera mise aux voix à la séance prochaine.

Plusieurs questions d'ordre intérieur sont alors mises aux voix et adoptées et plus rien n'étant à l'ordre du jour, la séance est renvoyée à quinzaine, à trois heures de l'après-midi, dans le *Board of Trade Building*, nouveau local de la Chambre de Commerce Française de Montréal.

Séance du 25 avril 1894.

Procès-verbal de la séance du 25 avril 1894, tenue par la Chambre de Commerce Française de Montréal, au nouveau local du *Board of Trade Building*, sur convocations personnelles adressées à chaque membre à son domicile.

Membres présents : MM. Auguste Girard, vice-consul de France, président d'honneur, E. Galibert, président, J. Herdt, vice-président, de Sieyès, secrétaire, H. Jonas, trésorier, L. de Polinière, conseiller, C. A. Chouillou, conseiller, E. Guyon, L. Bellemer, E. de Messimy et Ch. Fauchille.

Lecture du procès-verbal de la séance du 11 avril est faite et approuvée.

M. le Président constate les heureux développements de la Chambre de Commerce Française, qui a pu, grâce aux ressources dont elle dispose, et aux dons généreux du gouvernement français, se choisir un local dans le vaste bâtiment du *Board of Trade*, le vrai centre des affaires de la ville de Montréal et dans lequel elle se propose d'établir un musée commercial.

Le courrier de quinzaine est dépouillé et les solutions suivantes y sont données :

Lettre de M. le Ministre du Commerce, de l'Industrie, des postes et télégraphes de France, demandant à la Chambre de Commerce française, au nom du président du Syndicat des viticulteurs de la Charente-Inférieure, des renseignements sur les causes de la diminution éprouvée par la consommation *au-dehors* des eaux-de-vie pures à bouquet des Charentes et des eaux-de-vie de Cognac. M. C. A. Chouillou est chargé d'étudier la question et de préparer la réponse. Quelques observations sont échangées sur les causes de cette diminution et l'une des principales paraît être l'augmentation des imitations d'eaux-de-vie fabriquées au Canada.

Lettre de MM. Alfred et Henri Rey, fabricants de tulles et dentelles, à Caudry (Nord) envoyant des échantillons et demandant un agent. Donner les noms de quelques maisons de Montréal se chargeant de ses articles.

Lettre de M. Pages et Cie., à Terragone, Société en Commandite pour l'exportation des vins d'Espagne (Espagne) : accuser réception.

Conformément au règlement, l'admission comme membre actif de M. Cintrat, industriel français, de Montréal, est mise aux voix et M. Cintrat est admis à l'unanimité.

La Chambre de Commerce prononce également l'admission comme membre honoraire de la Société Ve Hasslauër, de Champeaux et Quentin, fabricants de pipes en terre, 22 rue de Bondy, à Paris, la cotisation statutaire devant être réglée par M. de Sieyes.

Plusieurs questions d'ordre intérieur sont alors mises aux voix et adoptées. N'ayant plus rien à l'ordre du jour, la séance est renvoyée à quinzaine, à l'heure ordinaire, au nouveau local qui vient d'être inauguré.

Inauguration du nouveau local de la Chambre de Commerce Française de Montréal.

1894

Le 25 avril dernier, la Chambre de Commerce française de Montréal a pris possession du nouveau local qu'elle occupe dans l'édifice du Board of Trade, rue Saint-Sacrement, bureau No. 528. C'était le jour de la séance de quinzaine. La plupart des membres étaient présents et l'un des présidents d'honneur, M. Auguste Girard, vice-consul de France en cette ville, avait tenu à assister à cette inauguration.

Le bureau est vaste et bien éclairé. Il peut y recevoir les échantillons des principales industries de France avec l'indication de leurs prix et con-

ditions de vente, et servir ainsi de musée commercial, ce qui permettra aux acheteurs canadiens d'apprécier les avantages que leur offrent nos produits. Ce sera, en outre, un excellent moyen d'augmenter nos relations avec les commerçants canadiens qui pourront ainsi, sans déplacement, se rendre compte des articles destinés à obtenir la faveur du public. Ils trouveront là encore des renseignements complets et précis, dans lesquels ils pourront avoir toute confiance, la Chambre de Commerce française étant, avant tout, un intermédiaire désintéressé.

Ce sont des avantages précieux et nous tenons à les signaler ici. Le gouvernement français l'a bien compris ainsi, en accordant libéralement une subvention à la Chambre de Commerce française pour poursuivre son but si bien indiqué dans ses statuts, qui "est de recueillir et d'échanger avec les commerçants et les institutions commerciales de la Métropole, tous les renseignements propres à développer les rapports commerciaux, industriels et financiers entre la France et le Canada."

Aussi tous les membres se félicitaient de voir ainsi réaliser un de leurs vœux les plus ardents et de constater l'importance chaque jour plus grande que les rapports commerciaux tendent à prendre entre les deux pays.

Signalons en terminant que, grâce à cette nouvelle installation, un secrétaire adjoint est à poste fixe, au bureau de la Chambre de Commerce française, de 10 heures du matin à midi et de 1 heure à 3 heures l'après-midi, tous les jours, sauf le dimanche. Il fournira tous les renseignements que peuvent désirer les intéressés.

Le commerce des bois du Canada.

Dans ses rapports avec le marché français, le commerce des bois du Canada a, depuis plusieurs années déjà, donné lieu à des études nombreuses offrant dans leurs conclusions des appréciations extrêmement variées.

Un premier point frappe tout d'abord celui qui examine attentivement les statistiques des importations des bois du Canada en France. Notre pays importe annuellement pour 200 millions de francs de bois de toutes provenances, dont 164 millions par voies de transports maritimes. Or, sur ce chiffre total, le Canada—qui a une production de plus de 100,000 millions de francs—ne figure que pour une somme de 6 à 700,000 fr. Dans ces 700,000 fr. environ, la province de Québec qui nous intéresse particulièrement, fournit à peine le dixième, soit 70,000 fr.

Nous voulons rechercher, dans ce travail, les

causes d'une semblable anomalie, indiquer le remède à un tel état de choses et favoriser le développement de nos rapports avec les producteurs de bois du Canada, estimant qu'il y aura avantage pour l'industrie française à mieux connaître l'importance de ce genre de commerce en ce pays, ses habitudes et sa manière de faire.

Déjà nous voyons arriver des demandes de renseignements, tant de France pour s'éclairer sur l'état du marché au Canada, que du Canada lui-même pour représenter en France les intérêts des producteurs canadiens.

On donne deux raisons pour expliquer la situation actuelle :

Selon les uns, les bois du Canada ne sont pas suffisamment connus en France et ils pensent que le producteur canadien devrait faire tous ses efforts pour mettre à même les acheteurs français d'être bien renseignés sur ce produit considérable.

Selon les autres, si les bois du Canada ne sont pas connus en France, la faute en est imputable à l'acheteur français qui a trop négligé de s'éclairer à ce sujet.

Nous sommes d'avis que ces deux opinions extrêmes sont exagérées et ne donnent pas la vraie raison. Pour nous, nous avons la ferme conviction que les bois du Canada sont parfaitement connus en France. Mais, en réalité, l'acheteur français a fixé presque uniquement son attention sur une seule espèce de bois, le *spruce* ou épinette blanche, (1) et il n'y a eu que cette seule sorte qui ait donné lieu à un courant d'affaires digne d'être cité. Tous les autres bois ont été négligés ou volontairement abandonnés après quelques essais infructueux.

Sans aucun doute, malgré le grand emploi de fonte en fer que l'on fait actuellement dans la construction des maisons, il y a nombre d'autres espèces de bois qui devraient pouvoir se placer sur notre marché. Citons, par exemple, le *Tamarac*, épinette rouge, qui est excellent pour le pavage; la *Pruche-Hemlock*, moins connue en Europe peut-être, mais dont les qualités de résistance pour les travaux des ports et des constructions sous les eaux jouissent, au Canada et aux Etats-Unis, d'une réputation parfaitement justifiée. Cependant ces deux espèces de bois n'ont jamais été demandées par l'acheteur français, soit que la production ici en ait diminué ou que le prix de revient en fut trop élevé, soit par d'autres causes que nous ne connaissons pas : toujours est-il que le fait matériel est là. Ces espèces ne sont pas importées en France. Il

(1) Nous prions nos lecteurs de se reporter pour la nomenclature des bois du Canada à l'excellent article que nous avons publié dans notre bulletin de février et qui est dû à la plume compétente de M. D. Parizeau, membre du parlement provincial.

en est de même des bois dont les essences sont cependant plus estimées, comme l'*Erable*, le *Noyer* ordinaire, ou encore de certains bois durs, comme le *Chêne*, l'*Orme*, le *Frêne*, le *Merisier* qui, réunis, dépassent rarement 12 à 15,000 fr. dans les statistiques d'importation en France.

Il faut donc chercher ailleurs la raison d'être de cette situation qui doit, à juste titre, nous surprendre et nous préoccuper.

Sans admettre de tous points les idées de ceux qui imputent à notre caractère une infériorité commerciale imaginaire, il faut bien reconnaître que nos industriels ne sont pas toujours au courant des détails des marchés étrangers. Toutefois, dans le cas dont il s'agit, ce reproche s'adresse non seulement à l'acheteur français, mais encore au producteur canadien qui, lui aussi, semble ne pas vouloir tenir compte des habitudes et des usages suivis en France.

Pour l'acheteur français, nous devons bien avouer que le commerce de bois du Canada est assez compliqué. Ceci est vrai, surtout dans la province de Québec.

Ainsi, l'industriel qui exploite la forêt et prépare le bois ne tient pas marché de son produit, comme on serait tenté de le croire. Il vend généralement d'AVANCE TOUTE SA COUPE DE L'ANNÉE aux grands négociants anglais de Québec. Ceux-ci fournissent les fonds dont l'exploitant peut avoir besoin, et cela huit et même dix mois à l'avance. En procédant de la sorte, les négociants restent les maîtres du marché. Sans doute, il y a des industriels exploitants assez riches pour conserver leur indépendance d'action, mais ceux-là sont rares, et, au besoin, ils ne se feront pas faute de profiter de l'occasion pour se montrer roides dans leurs acceptations d'offres.

D'un autre côté, le commerce français, ne visant dans ses demandes qu'une seule essence de bois, exigeant des qualités particulières pour cette espèce, croit pouvoir trouver chez le premier producteur venu l'article qu'il désire. C'est une erreur de sa part. Nous en avons donné les raisons. Renvoyé de l'un à l'autre, il est obligé de s'adresser au gros négociant de Québec ou au grand industriel exploitant, non sans maugréer, de se voir ainsi obligé de passer sous les fourches caudines de ses vendeurs, et fort mécontent, comme il est facile de le supposer, de n'avoir pu traiter directement avec le producteur. Cependant ce mécontentement n'est pas très raisonné, car, en résumé, le prix demandé par le négociant en gros n'est pas sensiblement plus élevé que celui du petit industriel, surtout si l'on tient compte que ce dernier vend son bois *pris sur son chantier* et non pas, comme le négociant en gros,

livré le long du navire ou sur quai d'embarquement. Dans le plus grand nombre de cas, les frais de déplacement, de location de terrain, de surveillance, etc., dépassent de beaucoup la différence existant entre les deux prix, sans parler encore des ennuis de toutes sortes auxquels un étranger est forcément exposé, en voulant lui-même se charger de la concentration de ses divers achats.

Nous avons signalé ce fait que les transactions en bois du Canada avec la France se réduisent, pour ainsi dire, à une seule essence de bois. Ce sont les 3ème et 4ème qualités de *spruce* qui sont demandées. Dans la même essence les première et deuxième qualités n'ont pas d'offres; l'acheteur français estime leur prix trop élevé. Il voudrait même ne traiter que pour des *culls*, c'est-à-dire un article non classé, quoique les transactions de ce genre n'aient donné jusqu'ici que des résultats peu satisfaisants.

Cette particularité d'être réduit à tant de restrictions est un des grands désavantages du commerce de bois de la France avec la province de Québec.

Invariablement, en effet, l'acheteur français ne peut obtenir le plus bas prix. Ceci est la conséquence du choix qu'il veut se réserver, non seulement dans les espèces, mais dans les qualités de cette espèce. Le vendeur voit ainsi sa marchandise écrémée et désassortie: chacun sait que les grandes transactions au Canada ne se font que sur des bois réunissant les quatre qualités.

Il y a encore pour l'acheteur français une autre pierre d'achoppement dans ses rapports avec le producteur de bois du Canada, et celle-là n'est vraiment pas sérieuse. Il ne veut pas se soumettre à la classification adoptée par le Canada. Cependant cette classification est faite par les *cullers* du gouvernement, c'est-à-dire par des experts jurés et il n'est jamais venu à la pensée des acheteurs d'autres nationalités d'en contester la légalité. On se contente purement et simplement du certificat officiel, qui fait foi sur tous les marchés du Canada, des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne.

Ajoutez à cela que, jusqu'en ces derniers temps, la taille des bois, la longueur ou l'épaisseur du madrier, puis encore le système monétaire, celui des poids et mesures et enfin les usages commerciaux viennent compliquer d'une étrange manière les rapports déjà difficiles à raison des exigences de l'acheteur français.

Aussi les transactions ont-elles été très restreintes, comme nous l'avons déjà indiqué.

Cependant ces obstacles ne sont pas des plus graves. Il y en a d'autres plus sérieux et dont nous tenons à parler, notamment celui du fret:

question délicate et qui intéresse particulièrement nos amis du Canada.

Les statistiques françaises mentionnent que, pour l'année 1892, sur les 164 millions de francs représentant la valeur des bois importés par voie de mer, 65 millions et demi doivent être affectés aux bois reçus dans les ports de la Manche. Or, sur ces 65 millions et demi, 99 p. c. sont fournis par les Etats Scandinaves et la Russie, tandis que le Canada, producteur de bois comme ces contrées, ne représente que 1 p. c. dans les importations de la France.

Nous avons cherché à expliquer la cause d'un si grand écart, d'autant plus surprenant que les bois du Nord, qu'ils proviennent de l'Europe ou de l'Amérique, sont d'essences à peu près identiques. En tout cas, ils possèdent, suivant leur qualité respective, la même valeur commerciale et industrielle sur le marché de France. Aussi les prix sont-ils à peu près les mêmes au Canada, en Norvège et dans les ports de la Baltique.

C'est ici que se présente un nouvel élément, celui du fret. Or comment veut-on que les bois du Canada puissent lutter avec avantage contre les bois importés en France du nord de l'Europe, lorsque le fret de Montréal, Trois-Rivières ou Québec est de 37.6 ou 40 frs. le *Petg. Standard*, tandis que celui de la Norvège et de la Baltique est de 20, 25 et 27 frs. pour la même quantité?

Voilà, réduit à sa plus simple expression, l'exposé du problème soumis à l'attention de nos lecteurs. Cette question est malheureusement toujours tenue à l'écart.

A vrai dire, ce n'est ni l'ignorance de l'acheteur, ni l'absence de connaissance de la marchandise qui sont les raisons déterminantes du peu de relations existant entre la France et le Canada pour le commerce de bois, mais uniquement une question de calcul, "de dollars et de cents," le prix de revient différant sensiblement suivant que le pays de production est plus ou moins éloigné du pays de consommation.

On nous objectera peut-être qu'un courant d'affaires très sérieux existe depuis longtemps déjà entre la France et le Nouveau-Brunswick par exemple; que par conséquent la question de fret ne trouve pas toujours son application.

Nous répondrons à cette objection que, précisément dans les Provinces Maritimes, où le *spruce* forme la presque totalité de la production, le prix de revient de l'article est sensiblement moins élevé que dans les provinces du centre, comme Québec ou Ontario, pays où la main d'œuvre et les frais d'exploitation coûtent plus chers. En outre le fret pour la France subit, à raison de la distance entre les deux régions, une diminution au profit du

Nouveau-Brunswick, plus rapproché des ports français de quelques centaines de lieues que les provinces du centre. La différence est de 3 fr. à 3 fr. 60 par *Petg. Std.* pour les transactions courantes. En vérité elle est plus grande, car il ne faut pas oublier que, dans ces parages, le transport se fait encore par voiliers qui arrivent avec des cargaisons destinées soit à la Grande Pêche, soit aux ports du littoral, tandis que les voiliers qui remontent le St-Laurent et s'adonnent à ce trafic, sont débordés par les steamers et 9 fois sur 10 condamnés à arriver sur lest. A ceux-là naturellement, il n'y a pas à parler d'une réduction de fret, car ils sont réduits à un chargement unique.

Somme toute, il est évident que jusqu'ici le *spruce* seul a donné lieu à des transactions régulières et stables. Ni les Pins, ni les autres résineux ont trouvé placement en France, et cela pour la bonne raison que la marchandise—frais de transport compris—n'a pu soutenir la concurrence étrangère. Aussi tant que les conditions actuelles existeront, nous craignons fort que la lutte restera difficile et sans espérance de succès.

Mais comment remédier à cet état de choses ?

Suivant nous, le fret, qui joue ici le principal rôle, doit le premier faire des réductions. Cependant il ne faut pas qu'il soit seul à le faire. Quoique, au dire des intéressés, la production soit arrivée à un point tel qu'il paraisse impossible de baisser le prix de la marchandise, l'industriel doit se rappeler que la compétition a déjà produit bien d'autres miracles. Il faudra ensuite supprimer tout frais inutile et réduire les autres à leur plus simple expression. Il faut que les bonnes maisons canadiennes se mettent en RAPPORT DIRECT avec les bonnes maisons en France, pour éviter l'intermédiaire et traiter de gré à gré toutes les questions en litige, surtout la question du fret ! Il est inutile, en France, de vouloir n'acheter la marchandise que livrée sur place ; de même qu'il est superflu pour le vendeur de prétendre ne livrer son produit que le long du navire. Eluder n'est pas résoudre, et vouloir se renvoyer la balle n'est pas parer aux difficultés. Il faut des deux côtés se concerter pour trouver la combinaison qui réduira notablement et les frais de transport et les frais généraux.

Dans quelques jours nous allons être fixé sur la perspective d'un avenir meilleur, ou sur le renvoi de la question aux calendes grecques. De la ratification ou du rejet du traité Franco-Canadien par le Parlement d'Ottawa dépendra la possibilité, pour le commerce des bois du Canada, de lutter avec quelques chances de succès et à armes égales, pour la possession d'un marché dont une fraction même n'est pas à dédaigner.

Une des conditions du traité stipule que le tarif *minimum* serait, en France, appliqué seulement aux *importations directes*. Cette condition vise, en partie, l'établissement d'une ligne de vapeurs régulière entre les deux pays. Cependant elle facilitera aussi la reprise de la navigation par voiliers, entre certains ports français, au moins, et Québec-Mont-réal, pour le transport de produits dont il est permis d'espérer voir grossir le chiffre de consommation. De ce mouvement résultera infailliblement un échange correspondant avec les produits du Canada, et bientôt, espérons-le, de part et d'autre, on tombera d'accord pour régler cette question du transport, créer de nouvelles relations et augmenter, dans de notables proportions, le trafic existant.

GEORGES BALZER.

Trois-Rivières, avril 1894.

Consommation et importation de fers et aciers au Canada

Dans un pays, comme le Canada, où la population est de 5 millions d'habitants, où le réseau des voies ferrées s'étend de l'océan Atlantique à l'océan Pacifique et dont le commerce extérieur se développe avec une rapidité remarquable, il n'y a rien d'étonnant à ce que les fers et aciers entrent pour une large part dans les articles de consommation.

Actuellement, la consommation annuelle de la fonte au Canada s'élève à environ 600,000 t., dont une minime partie seulement est fabriquée dans le pays.

Sans vouloir rechercher en ce moment les causes de cet état de choses, constatons, en passant, qu'au Canada l'industrie des constructions métalliques a fait des progrès beaucoup plus rapides que celle des matières premières nécessaires à l'industrie.

La production de la fonte au Canada, en 1891, s'est élevée à 23,891 t. ; en 1892, ce chiffre avait atteint 42,413 t. et les données pour 1893 font prévoir une assez forte augmentation comparativement à l'année 1892.

Le gouvernement actuel du Canada s'efforce de favoriser la construction de hauts fourneaux dans le pays et il est assez probable que, d'ici à quelques années, l'industrie sidérurgique canadienne, et notamment la production de la fonte, prendra un développement considérable.

Néanmoins, pendant de longues années encore, le Canada restera tributaire de l'étranger pour la majeure partie des articles divers en fer et en acier nécessaires à sa consommation.

La valeur des importations de fers et aciers au Canada, en 1892, s'est élevée à 13,796,972 dollars, y compris une somme de 1,435,961 dollars pour le fer blanc, soit environ 75 p. c. de la valeur totale des importations de fers et aciers des Etats-Unis.

En effet, pendant les années 1891 et 1892, les Etats-Unis ont importé respectivement pour 16,779,960 dollars d'articles en fer et acier, non compris le fer blanc.

L'importation au Canada des fers et aciers soumis aux droits d'entrée n'a guère varié pendant les trois dernières années. Elle s'est élevée à 6,987,973 doll., en 1891, à 9,963,635 dollars, en 1892, et à 9,916,041 dollars, en 1893. Si l'on tient compte de la baisse de prix qui s'est produite depuis 1891, le chiffre de 1893, bien qu'inférieur à celui de l'année 1891, représente une augmentation des quantités importées. De plus, il est à remarquer que le Canada importe annuellement pour environ 3 à 4 millions de dollars de fers et aciers entrant en franchise.

Dans ce chiffre les Etats-Unis entrent pour 5,685,355 dollars, se décomposant comme suit : 41,069 t. et 1,213,500 dollars pour les articles taxés au poids ; 10,476 t. et 454,932 dollars pour les articles entrant en franchise ; 4,016,923 dollars pour les articles soumis à des droits spécifiques.

Comme on le voit, les Etats-Unis jouissent au Canada d'un véritable monopole pour la fourniture de certains articles, tels que les outils et appareils agricoles, les machines, la quincaillerie, les mécaniques, les tuyaux, etc.

Pour les articles moins finis, c'est l'Angleterre qui vient en première ligne ; l'Allemagne et la Belgique étant assez bien représentées avec quelques spécialités.—(*Iron Age*).

Ouverture de l'Exposition Internationale de Lyon (France)

De tous côtés les grandes villes européennes organisent des expositions internationales. Ces exhibitions sont fort en vogue et permettent aujourd'hui de faire mieux connaître les produits de chaque pays. C'est assurément la meilleure des réclames pour les produits supérieurs parce que le visiteur est à même de faire sur place la comparaison et de décider son choix en connaissance de cause. Pour le fabricant, pour l'inventeur surtout, ces expositions offrent de grands avantages : il y trouve le moyen le plus pratique de faire constater les progrès réalisés dans tel ou tel article et d'attirer sur son invention l'attention et l'examen non seulement des hommes compétents, mais de la foule qui envahit ces concours industriels.

Lyon, en France, vient d'ouvrir la grande exposition, dont nous avons déjà parlé. Grâce à une publication fort intéressante, *Lyon-Exposition*, nous connaissons en détail les splendeurs de l'exhibition organisée par la seconde ville de France, sur le vaste terrain du Parc de la Tête d'Or. La coupole gigantesque qui se dresse à une hauteur vertigineuse est un véritable tour de force au point de vue architectural. Elle n'a pas de rivale et nulle part, jusqu'ici, le travail du fer n'a été poussé avec une telle hardiesse.

L'ouverture solennelle de cette exposition intercoloniale et coloniale a eu lieu le 29 avril dernier et a été accompagnée de fêtes brillantes auxquelles la population de Lyon et un grand nombre d'étrangers ont pris part. Il faut bien reconnaître que, là, comme dans toutes les autres expositions du reste, si les constructions sont entièrement achevées, il n'en est pas de même des aménagements intérieurs et des exhibitions des exposants. Ceux qui ont aujourd'hui leurs vitrines complètement garnies sont rares. Le travail est plus avancé dans l'exposition coloniale, et le palais annamite dont toute la décoration est faite par des ouvriers venus directement de Cochinchine, est presque achevé. On en fait le plus grand éloge. A signaler encore la porte monumentale de l'Exposition, la Fontaine, également digne de cette épithète, qui s'élève dans le Parc.

Ajoutons que l'exposition d'horticulture est au grand complet et qu'elle renferme des spécimens de plantes rares des plus remarquables.

Quand au succès de l'Exposition de Lyon, voici le jugement prononcé par un homme compétent, M. Berger, le directeur de l'Exposition Universelle de Paris en 1889.

“ Je suis convaincu que votre Exposition aura un succès considérable. Vous avez tous les éléments d'une réussite complète. Tout d'abord l'appui officiel du Gouvernement qui est d'un effet moral considérable, d'une très haute portée dans l'esprit du public ; ensuite, vous êtes les premiers à tenter une entreprise aussi colossale—Paris excepté—; de plus, vous avez organisé une section coloniale qui sera l'un des plus vifs attraits de votre œuvre ; j'ajoute encore que vous avez eu l'excellente idée de montrer à vos visiteurs, sous une forme palpable, les multiples transformations de la matière première pour arriver à la chose fabriquée. La Monographie de la soie en action, le laboratoire modèle, voilà d'excellentes innovations. L'avenir des Expositions est tout entier dans l'exhibition palpable des différentes industries en actions, et ces leçons de choses auront bien plus d'attraits pour les visiteurs que le simple étalage des produits obtenus. ”

Treizième Exposition de la Société Philomatique de Bordeaux pour 1895.

Nous recevons, au moment de mettre notre Bulletin mensuel sous presse, le règlement général de l'Exposition internationale et universelle que la Société philomatique de Bordeaux se propose d'organiser, en cette même ville, pour le semestre de mai à octobre 1895.

Cette exposition comprendra les produits de l'industrie, de l'agriculture, de l'enseignement, des beaux-arts, des arts industriels et de l'art ancien, ainsi que des vins et spiritueux, de l'électricité et des sciences sociales.

Le programme, comme on le voit, est vaste. Il est limité, cependant, au point de vue de son caractère international à certaines contrées d'Europe pour l'ensemble des objets à exposer : mais tous les pays du monde sont conviés à y envoyer leurs vins et spiritueux, les applications de l'électricité et tout ce qui concerne les sciences sociales.

Les vins et spiritueux sont dans leur domaine à Bordeaux et il était bon qu'ils y eussent droit de cité en la capitale de la première province vinicole de France.

L'électricité est un des plus intéressants facteurs de l'activité humaine et un agent dont on ne peut encore concevoir toute la puissance. On devait lui réserver une place à part, comme à l'étude des sciences sociales, étude dont le XXe siècle est appelé à élucider les graves problèmes.

Les demandes d'admission devront parvenir avant le 1er octobre 1894.

L'Exposition sera constituée en *entrepôt réel* : en conséquence, les produits exposés seront affranchis des droits et des visites à l'Octroi, ainsi que de la Douane française. On n'y verra pas se produire les pénibles incidents de l'Exposition de Chicago qui ont laissé à tous les exposants de si tristes souvenirs. Il faut bien le reconnaître, l'administration aux Etats-Unis n'a jamais—en ce qui regarde ces grandes assises du commerce—compris le rôle du gouvernement. Elle n'y a vu qu'une affaire devant rapporter de beaux dividendes à l'Etat sous forme de droits fiscaux multipliés à l'infini et qui ont été la cause de mille ennuis, sans compter les lourdes charges imposées aux exposants étrangers.

Les frais incombant aux industriels qui voudraient prendre part à l'Exposition de la Société Philomatique consistent en un droit fixe de 20 francs (\$4) pour inscription de la demande ; et en un droit proportionnel pour le terrain concédé, le mètre superficiel (soit 3 pieds) étant calculé à raison de 35 francs (ou \$7), en moyenne, dans les bâtiments principaux et de \$2.30 en plein air.

Les mesures les plus sages ont été prises pour que les décisions du jury des récompenses aient une garantie d'impartialité et de compétence absolues. Il sera composé des représentants les plus autorisés des sciences des arts et de l'industrie, soit en France, soit à l'Etranger. La Société distribuera des diplômes d'honneur, des diplômes de médailles d'or, d'argent, de bronze, accompagnés d'une médaille commémorative en bronze, et enfin des mentions honorables.

La Société Philomatique qui organise cette Exposition est une ancienne institution scientifique qui remonte à 1808 et a été reconnue d'utilité publique en 1859. Elle est l'héritière médiate de la Société le Musée, créée en 1783 par l'intendant de la province de Guienne. Elle compte plus de huit cents membres et consacre la majeure partie de ses ressources et des subventions qu'elle reçoit du ministère du Commerce et de l'industrie, du département de la Gironde, de la Municipalité et de la Chambre de Commerce de Bordeaux, à l'établissement de cours gratuits d'adultes et à la création d'une école supérieure de commerce et d'industrie dont elle est aujourd'hui la tutrice.

La 12e exposition a eu lieu en 1882, comprenait 6000 exposants et avait reçu un million de visiteurs.

C'est dire l'importance de celle qui se prépare pour 1895 et nous la signalons à nos lecteurs et correspondants du Canada.

Agents pour Liquides.

Nous recevons constamment des maisons de commerce de la Métropole des demandes de renseignements, ayant pour but de leur procurer des agents sérieux pour le placement de leurs produits : vins et spiritueux.

Toutes les chambres de commerce françaises, à l'étranger, sont dans le même cas. Malgré notre bonne volonté, il nous est certainement difficile de répondre, le plus souvent, d'une manière satisfaisante à ces demandes, parceque la plupart du temps les maisons que nous pourrions recommander ont déjà beaucoup plus de représentations qu'elles n'en désirent.

Nous trouvons dans le Bulletin mensuel de la Chambre de Commerce de Constantinople des réflexions parfaitement sages sur cette question, réflexions qui peuvent avoir leur application ici même. C'est à ce titre que nous les reproduisons, tout en faisant observer qu'au Canada la ratification du traité franco-Canadien, si elle a lieu, est appelée à augmenter, croyons-nous, dans une assez grande proportion, la vente des produits français

et à substituer peu à peu l'usage du vin à celui des boissons actuellement consommées. Mais ceci exigera un long temps.

Voici ce que dit le Bulletin de la Chambre de Commerce de Constantinople :

“ L'acheteur sérieux et solvable est sollicité par des centaines d'agents et, en général, l'obtention des ordres dépend des relations amicales que l'on entretient avec lui.

“ Un représentant sérieux, qui n'est pas spécial pour les liquides, renoncera bien vite à faire de nombreuses démarches, des courbettes, à perdre beaucoup de temps pour placer une demi-bordelaise de Mâcon et trois caisses de cognac.

“ Les liquides restent donc le lot des débutants qui ont du temps à perdre. Malheureusement cet art est également l'apanage des filous.

“ Les maisons de la Métropole qui font le commerce des vins et spiritueux, sont, en effet, généralement disposées à accorder leur représentation au premier venu. Souvent elles tombent entre les mains d'eserocs qui font venir des marchandises pour les réaliser à vil prix et ne jamais les payer. On trouve donc souvent sur notre place des lots de liquides français que l'on peut acheter à 25 p. c. au-dessous du prix de facture. Le recel, et la complicité avec le voleur qui en découle, n'étant pas bien compris dans ce pays, beaucoup d'acheteurs profitent de ces “bonnes occasions” et l'article s'en trouve déprécié, avili. La conséquence de ces représentations de liquides confiées à des individus peu respectables est d'éloigner les agents sérieux de ce genre d'affaires et bien des commissionnaires de notre ville considèrent comme une injure l'offre d'une représentation de vins ou de cognacs.

“ On nous excusera donc si, bien souvent, nous sommes dans l'impossibilité de procurer des agents recommandables s'occupant du placement des liquides. En général nous nous trouvons placé dans une dure alternative : entre des commissaires sérieux qui refusent et des agents qui acceptent, mais qu'il est impossible de recommander.”

Conseils aux industriels et aux négociants français.

Nous sommes heureux de reproduire ici quelques extraits d'un article fort bien pensé et très sage, dont nous avons, nous-mêmes, vérifié ici l'exactitude et qui est publié par la Chambre de Commerce française de Londres. *Le Journal des Chambres de commerce et d'industrie*, des Chambres consultatives et des Chambres syndicales de Paris a reproduit ces extraits, en signalant l'importance pour tous les industriels et négociants français qui s'occupent d'exportation. Les conseils et les recomman-

dations contenus en ces lignes émanent d'hommes compétents et indiquent quelques-uns des dangers dont nos compatriotes ont à souffrir dans leurs rapports commerciaux à l'étranger, dangers qu'il est indispensable de leur signaler pour qu'ils puissent les éviter :

“ Notre compagnie a toujours considéré comme l'une de ses principales fonctions de faciliter aux maisons françaises le placement de leurs produits dans le Royaume Uni.

“ Il est nécessaire, toutefois, de les éclairer sur la marche à suivre et de faire disparaître certaines illusions dont beaucoup d'entre elles sont imbuës.

“ La majeure partie des lettres qui nous sont adressées contiennent des demandes d'agents, et, par agents, nos compatriotes entendent généralement de jeunes Français auxquels ils offrent, comme rémunération unique, une commission souvent trop modeste et parfois même *ajoutée* aux prix ordinaires qu'ils obtiennent en France pour leurs marchandises.

Tout d'abord, il est bon de constater que les jeunes Français, ayant des dispositions et des aptitudes commerciales, sont, malheureusement, trop rares à l'étranger, et que, fussent-ils plus nombreux, il leur serait impossible de vivre et de payer leurs frais d'établissement, voyages, etc., avec une commission qui, pour un certain laps de temps au moins et quelle que soit la valeur de l'agent, a un caractère quelque peu problématique.

Dans un pays comme l'Angleterre (et nous pouvons ajouter comme le Canada) où les transactions commerciales, si elles sont nombreuses, sont aussi sujettes à une concurrence énorme, il est nécessaire qu'un représentant ait des ressources fixes, lui permettant de créer ou de cultiver méthodiquement une clientèle; que la maison qui l'emploie soit prête à faire quelques sacrifices. Il serait également désirable que l'agent fût assuré que, une fois le terrain défriché, il ne lui sera pas donné, sans raisons sérieuses, un successeur appelé à recueillir le fruit de son travail.

Les négociants français désirant établir des rapports utiles avec ce pays, devraient donc être bien pénétrés :

1o Qu'il est inutile pour eux d'obtenir, par nous ou par d'autres, les noms d'acheteurs probables, et de leur écrire dans l'espoir de les obtenir comme clients ;

2o Que, même s'ils parlent anglais, quelques voyages en Angleterre sont insuffisants pour obtenir des résultats sérieux ;

3o Qu'il leur faut sur place un représentant, visitant périodiquement la clientèle, observant les changements de goût, de mode, surveillant la concurrence et aplanissant les difficultés ;

4o Que ce représentant devrait recevoir un salaire raisonnable et basé sur le travail exigé de lui, et qu'il ne pourra guère être trouvable si la maison n'envoie ici échantillons et prix et n'étudie sur place les chances du placement de ses produits ;

5o Que l'agent ait la latitude de rechercher d'autres représentations, du moment qu'il s'agira

d'articles ne concurrençant pas directement les leurs ;

60 Que, une fois la clientèle acquise, elle peut être considérée à juste titre l'avoir du représentant, et que, par conséquent, la maison qu'il représente ne peut guère espérer la conserver en se débarrassant de lui ; erreur grave chez beaucoup de Français.

Les Allemands et les Belges, négociants bien renseignés, ont accoutumé les Anglais à un système qui est une des principales causes de leur succès : " Offrir leur produits en monnaie, mesures, poids anglais, franco d'emballage et rendus à domicile."

Pour concurrencer avec eux, on doit donc les imiter et non pas persister dans nos anciens errements.

Toutes les communications qui nous sont faites demandent une réponse, et c'est à peine si, de temps en temps, l'on nous adresse un simple timbre-poste pour affranchir cette réponse.

A notre avis, les chambres de commerce françaises hors de France étant, avant tout, une œuvre de patriotisme, devraient avoir leurs dépenses largement couvertes par les adhésions, surtout, des industriels et négociants habitant la France.

En nous mettant, comme nous le faisons, entièrement à la disposition de nos compatriotes, ce sont eux, et non pas nous, que nous aidons et défendons, et nous ne saurions trop attirer leur attention sur cette vérité absolue.

Pour leur profit, et pour le leur seul, nous sommes prêts, anxieux même, de mettre à leur service les connaissances anglaises que nos membres habitant le Royaume-Uni possèdent, et que personne, individuellement, fonctionnaire ou autre, ne saurait avoir au même degré.

Nous pouvons développer les rapports commerciaux de la France avec l'Angleterre et ses nombreuses colonies ; nous pouvons éclairer le commerce et l'industrie de notre pays (notre gouvernement même) sous une variété d'aspects et les mettre en garde contre les aventuriers et pirates qui ne cessent de les rançonner.

Non seulement nous pouvons, mais nous désirons le faire sans récompense, mais il ne faut pas que tous nos moments y soient consacrés ; il nous faut y être aidés par des employés rémunérés, et il n'est ni juste ni pratique que notre budget soit formé entièrement par le dévouement de quelques-uns d'entre nous, ou même par notre gouvernement.

Il est, au contraire, indispensable, pour notre bon fonctionnement, que les intéressés directs ou indirects, contribuent à nos charges en adhérant à notre Compagnie et en payant, comme nous, leur cotisation annuelle.

Si les maisons françaises espèrent, sans bourse déliée, recevoir des services suivis de leurs chambres de commerce à l'étranger ; si, ce qui est beaucoup trop dans nos mœurs, elles continuent à se reposer de ce soin sur l'Etat seul, il n'est pas nécessaire d'être bien perspicace pour entrevoir une fin prochaine à ces excellentes institutions."

Cet article est, comme on le voit, dans le même esprit que celui qui précède, et qui a pour titre: *Les*

Agents pour liquides. Nous ne pouvons, répétons-le, qu'appuyer ces très sages observations et recommander à nos lecteurs de les méditer avec soin. Ils y trouveront un sérieux profit.

Le Traité de Commerce Franco-Canadien. *et la ligne directe*

Ce traité n'est pas encore ratifié par le Parlement Fédéral : bien plus la discussion n'en est pas même commencée devant la Chambre des Communes à Ottawa. La Chambre continue en ce moment l'examen du nouveau tarif douanier, examen qui exigera certainement encore plusieurs séances. Aussi ne pouvons-nous, dans le présent bulletin, donner aucune solution sur ces deux questions, particulièrement intéressantes pour nos lecteurs et nos correspondants.

Cependant nous voudrions dire un mot sur plusieurs projets relatifs à la ligne transatlantique directe qui doit unir la France au Canada et favoriser le développement des relations que la ratification du traité franco-canadien doit nécessairement amener. Nous n'avons pas besoin d'insister sur les conditions de ce service, ni sur ce qu'il faut entendre par un service rapide entre les deux pays : nous l'avons suffisamment indiqué, croyons-nous, dans notre bulletin du mois d'avril. Nous n'insisterons pas davantage sur les prétentions de certains politiciens qui voudraient lier intimement la création de cette ligne au traité de commerce, en faire une condition *sine qua non* et formulent ainsi leur pensée : pas de traité, s'il n'y a pas de ligne transatlantique. C'est là une exagération évidente, tendant à forcer les conséquences du traité.

Quant à cette ligne elle-même il y a plusieurs projets dont il convient de parler brièvement.

L'un d'eux est signalé par le Bulletin mensuel de la Chambre de Commerce Française de Constantinople : la source est assez originale. Il s'agirait de l'établissement d'une compagnie de navigation franco-canadienne, organisant un service régulier entre le port Dunkerque et le Canada. Ce service aurait d'abord des départs fixes tous les vingt-cinq jours ou au besoin tous les quinze jours, si le trafic le demandait. Les vapeurs desserviraient en outre quelques ports de l'Amérique du Nord.

L'autre, envoyé à un journal de cette ville par une correspondance de Paris, indique qu'une compagnie franco-canadienne, devant avoir quatre bateaux, ferait tous les quinze jours, en été, un service entre Dunkerque d'une part, Québec et Montréal de l'autre, et tous les mois, en hiver, entre Halifax et Dunkerque.

De plus cette ligne se prolongerait de Québec à Buenos-Ayres et Montevideo, dans l'Amérique du Sud.

Au sujet de ces deux projets qui n'en forment qu'un très probablement, *La Presse* de Montréal fait les observations suivantes qui nous semblent entièrement sages et corroborent ce que nous disions dans notre Bulletin d'avril :

“ LA PRESSE a toujours soutenu qu'une ligne franco-canadienne subventionnée doit être une ligne fonctionnant exclusivement entre le Canada et la France et employant sa subvention au développement des relations commerciales entre les deux pays.

Tous les projets qui ont surgi depuis quelque temps semblent avoir pour but d'obtenir la subvention franco-canadienne, tout en ayant la faculté de s'occuper de tout autre chose que de l'extension de notre commerce avec la France.

Examinons le dernier venu :

1o Dunkerque nous semble un port peu désirable pour une ligne subventionnée ; il est trop au nord, trop loin de Paris et du centre de la France et par conséquent trop dispendieux pour les transports par terre.

2o L'escale à Saint-Pierre Miquelon, outre qu'elle allongera la durée du trajet, peut nous faire perdre, pour certains produits, les bénéfices du service direct, attendu que les produits étrangers transportés dans des bâtiments ayant fait escale avant d'arriver au port français de débarquement ne sont exempts de la surtaxe d'entrepôt que si “ ces produits n'ont pas quitté le bord et qu'il n'en a pas été chargé de similaires dans les ports d'escale.

Qu'on embarque à Saint-Pierre Miquelon des homards en boîte ou autres produits provenant de Terre-Neuve et les homards exportés du Canada, embarqués sur le même navire, seront frappés de la surtaxe d'entrepôt.

3o L'idée de faire une ligne circulaire passant par Dunkerque, le Canada, le Brésil, la République Argentine, etc., etc., est tellement contraire aux intérêts canadiens, qu'il suffit de l'énoncer pour la faire rejeter.

Tous ces projets sont absolument étrangers au développement des relations commerciales entre la France et le Canada ; ils ne visent que l'exploitation des frets déjà existants, laissant complètement au second plan celle des frets à créer entre les deux pays.

Tant que cette exploitation sera faite par des compagnies qui ne demanderont rien au Canada pour le faire, elles seront les bienvenues, mais dès qu'elles nous demanderont une subvention nous devons la leur refuser, à moins qu'elles nous donnent un service exclusivement franco-canadien, sur lequel elles pourront greffer toutes les lignes qu'elles voudront, pourvu toutefois que ce ne soit pas au détriment de la ligne franco-canadienne et avec notre argent. ”

Ces observations sont des plus justes et notre Chambre de Commerce y souscrit entièrement. Elle espère que des propositions plus rationnelles et plus conformes à l'intérêt respectif du Canada et de la France seront faites soit par des compagnies existantes, soit par de nouvelles sociétés, établies

sur des bases sérieuses et solides, présentant les conditions de stabilité, de durée qui malheureusement ont fait jusqu'ici défaut aux lignes que l'on a vu fonctionner directement entre les deux pays.

Petit Courrier

La Chambre de Commerce Française de Montréal demeure à la disposition de ses correspondants pour leur fournir tous renseignements utiles à la suite des propositions qui leur seraient faites, *sans son intervention*, en réponse à leurs demandes d'agents ou représentants insérées dans son Bulletin mensuel.

DEMANDES D'AGENTS PAR :

MM. F. Mathieu et Fils, 91 Cours Vitton, à Lyon (Rhône), fabricants de fils, franges, galons, dorures et pasementeries nouveautés.

La société Pesant frères, fabricants de machines à travailler le bois.

M. Bouasse-Lebel, 29 St Sulpice, Paris, fabricants d'images, estampes, objets religieux.

M. Charles Weiller, fabricant de tissus métalliques.

M. Bonnaud Albert, Cognac (Charente).

MM. Millot et Cie, fabricants de ciments, à l'Isle sur le Serein (Yonne).

M. Léon, Fils, négociant en vins, à Bordeaux (Gironde).

M. Plasson Fernand, 13 rue de la Sablière, à Courbevoie (Seine), manufacturier de tampons graisseurs et de matériels de chemins de fer.

M. Jusselain, rhumeries agricoles, Carbet (Martinique.)

MM. Charles Martin et Frères, négociants en huiles d'olives, à Aix en Provence (B. du Rhone.)

MM. Albert Robin & Cie, vins et eaux-de-vie à Cognac (Charente).

M. Voillequé Charles, exportateur de conserves alimentaires Bordeaux (Gironde).

M. E. Lequier, villa Janson, 90 rue de la Pompe, Paris-Passy, offre au prix de 45 francs, une marmite Prade, cuisant sans feu, au fond de l'eau, des glaces et des neiges. Le même ustensile, de 10 litres, sert également de glacière pour conserver les aliments frais.

Les brevets de cette invention, d'une portée toute pratique au Canada, sont offerts pour 40,000 francs.

MM. Alberic fils et Cie, Cognac (Charente) demandant des représentants.

Demandes d'agents et représentants par : M. P. Dubois, Barzy sur Maine (Aisne), huiles et comestibles, vins, qui achèterait phosphates du Canada.

ORIGINAUX ET DÉTRAQUÉS

Par M. LOUIS FRÉCHETTE,

LAURÉAT DE L'ACADÉMIE FRANÇAISE DE PARIS.

(Suite.)

ONEILLE

III

Autre anecdote.

—M'indiqueriez-vous où je pourrais acheter du son ? lui demande, dans une autre occasion, un paysan à l'air niais, qui avait une poche à la main.

—Du son ? fait Oneille avec empressement ; vous ne pouviez pas mieux tomber, j'en vends.

—Vous en vendez ?

—Vous l'avez dit.

—Du bon ?

—J'en ai de plusieurs qualités ; venez voir.

Et les voilà, l'un devant l'autre, à grimper les escaliers en spirale du clocher à lanternes de la vieille cathédrale.

—Diable ! geint le campagnard tout essoufflé, vous le mettez ben haut, vot' son ?

—Je le tiens à l'air, ça l'empêche de moisir.

Et le pauvre naïf montait toujours en grommelant :

—Aller remiser du son à c'te hauteur là ! Ces gens de la ville ont des idées...

Enfin, l'on atteint la cage du carillon.

—Ouf !... fait le paysan à bout d'haleine.

—Tenez, mon ami, dit Oneille en faisant tinter le battant d'une des cloches. Voici du son de différents prix, choisissez. J'en vends à tous les baptêmes et à tous les enterrements.

L'histoire ne nous dit pas lequel des deux dégringola plus vite les escaliers : du blagué ou du blagueur.

Une autre fois, comme Oneille se promenait à l'entrée de la ruelle qui conduit au parloir du petit séminaire, un autre *habitant*, qui n'avait pas l'air d'avoir inventé la corde à tourner le vent, l'aborde en lui disant, le chapeau à la main :

—Respect que j'vous dois, Monsieur, pourriez-vous pas me dire par éous qu'on rentre au séminaire ?

—Vous avez envie de faire vos études ? lui demande Oneille.

—Non, Monsieur, pas directement ; je voudrais tant seulement voir mon neveu, un p'tit Bolduc de Beauport.

—Ah ! vous êtes l'oncle du petit Bolduc de Beauport !

—Oui, Monsieur ; vous le connaissez p'têt'e ben ?

—Si je le connais ! Je suis le bedeau de la cathédrale : j'ai aidé à le recevoir prêtre dimanche.

—Il est reçu prêtre ! C'est pas possible.

—Pourquoi pas ?

—Mais il vient d'entrer ; y commence.

—Ça ne fait rien, ça ; vous savez pas qu'ils font faire les études à la vapeur maintenant ?

—Tout de bon ?

—Eh ! oui... par le *steam*. C'est une nouvelle invention américaine. Il n'y a rien de plus drôle. On vous déniaise un petit habitant de Beauport en quelques tours de roues.

—Vous blaguez !

—Ma parole d'honneur ! Une machine rare, allez !

—Vous avez qu'à voir !

—Vous voudriez la voir ?

—Ma foi, c'est pas de refus. Y font-y payer pour ça ?

—Pour voir la machine, non ; mais pour passer dedans, ça coûte quelque chose.

—Ça me surprend point. Ils ont-y essayé ça sur les grandes personnes ?

—Oui, mais il paraît que c'est pas fameux pour la santé.

—Comment ça ?

—Eh bien, la semaine dernière, ils ont déniaisé un habitant de Saint-Gervais ; et le lendemain il a fallu aller chercher le docteur Painchaud.

—Pourquoi donc ?

—Il avait attrapé le torticolis à lire dans les astres.

—Tiens, tiens... pas accoutumé !

—Justement.

—Eh ben, mon cher Monsieur, fait le brave homme, vous me croirez p'têt'e pas, mais, à la peine d'être ben malade moi étout, je donnerais la moi-quié de ma terre pour me faire... pour me faire... instruire de c'te façon-là, moi.

—Vous n'avez pas besoin de ça, vous ; vous me paraissez à votre aise...

—C'est vrai que j'ai de quoi ; mais, je peux ben vous le dire, à vous, là : si j'étais tant seulement assez instruit pour lire dans le *P'tit Albert*, comme j'en connais, j'aurais de l'argent, tenez ! de l'argent... pour vous en donner, quoi !

(A suivre)

STATUTS REVISÉS.

1. Il est institué à Montréal une Chambre de Commerce Française.

2. La Chambre de Commerce a pour but de recueillir et d'échanger avec les commerçants et les institutions commerciales de la métropole tous les renseignements propres à développer les rapports commerciaux, industriels et financiers entre la France et le Canada.

Elle correspond directement avec les différents ministères, notamment avec les ministères du Commerce et des Affaires étrangères, avec les agents diplomatiques et consulaires, et les Chambres de Commerce de la métropole.

Elle présente ses vues :

1o Sur les améliorations à introduire dans toutes les branches des diverses législations commerciales.

2o Sur l'exécution des travaux et l'organisation des services publics, qui peuvent intéresser le commerce et l'industrie, tels que les travaux de ports, transports par eau ou par voie ferrée, postes et télégraphes, lignes de steamers subventionnées, etc.

Elle fait connaître l'état de la législation commerciale du pays et les modifications qui s'y produisent.

Elle encourage la création d'écoles ou d'associations en vue de l'enseignement et de la diffusion de la langue française.

Elle signale et décrit les divers procédés d'achat et de vente employés au Canada par les négociants étrangers, ainsi que les fraudes qui peuvent être commises au préjudice du commerce français.

Elle fait connaître le résultat de ses travaux, soit par une correspondance régulière, soit par un bulletin périodique imprimé.

Elle se prête aux conciliations et arbitrages entre nationaux français en matière commerciale.

3. La Chambre de Commerce s'interdit la discussion de toutes questions étrangères aux intérêts industriels commerciaux.

4. Peuvent être membres actifs de la Chambre de Commerce les commerçants et industriels français ou chefs de maisons ayant leur siège principal en France.

Peuvent être membres honoraires tous les commerçants et industriels français établis en France ou à l'étranger, et tous les citoyens français qui, sans être commerçants ou industriels, désirent favoriser l'extension et le développement des intérêts commerciaux de la France, à charge par les sus-nommés d'adhérer aux présents statuts.

Tout citoyens français, ou chef de maison ayant son siège principal en France, et résidant depuis une année au moins à Montréal, qui désirera faire partie de la Chambre de Commerce à titre de membre actif, devra en faire la demande par écrit au Secrétaire. Cette demande devra être appuyée par deux membres actifs de la Chambre.

Lorsque le rapport du conseil sera favorable, l'admission sera prononcée par la Chambre de Commerce à sa première réunion, si le candidat réunit les deux tiers des votes.

Tout citoyen français résidant en France ou à l'é-

tranger qui désirera faire partie de la Chambre de Commerce, à titre de Membre Honoraire, devra en faire la demande, en l'accompagnant de la cotisation annuelle. Après son admission à la réunion suivante de la Chambre, il lui est adressé une carte de Membre Honoraire de la Chambre de Commerce française de Montréal, signée par le Président et le Trésorier. Cette carte, qui sert de quittance du montant de la cotisation, est renouvelable toutes les années.

Les Membres Honoraires, comme les Membres Actifs, reçoivent régulièrement les circulaires, les avis commerciaux et les publications de la Chambre.

Les membres Honoraires présents à Montréal peuvent assister aux séances : ils ont voix consultative, mais ils ne sont ni électeurs, ni éligibles.

5. La Chambre fait elle-même son règlement intérieur.

6. La Chambre est administrée par un Conseil composé de sept membres élus en assemblée générale, comme suit :

1 Président, 1 Vice-Président, 1 Trésorier, 1 Secrétaire, 1 Assistant-Secrétaire, 2 Conseillers.

Ne seront élus et éligibles que les membres ayant satisfait aux conditions de l'Article 10.

7. Le conseil est chargé de tous les pouvoirs de la Chambre : il est autorisé à présenter, en son nom, tous mémoires, pétitions, etc., à faire toute correspondance, à prendre toute délibération pendant la durée de son mandat.

8. Le Conseil peut désigner des membres correspondants résidant dans d'autres localités. Les membres correspondants ont le droit d'assister à ses séances, et, lorsqu'ils y assistent, ils ont voix consultative.

9. La Chambre se réunit deux fois chaque mois en assemblée ordinaire pour la discussion des affaires courantes, et chaque année en assemblée extraordinaire pour procéder au renouvellement du Conseil et entendre le compte rendu de ses travaux.

10. Pour assurer les opérations de la Chambre et la mettre à même de fonctionner, il est constitué un fonds commun formé et alimenté, savoir :

1o Par une cotisation annuelle de cinq dollars à verser par chaque Membre actif annuellement ;

2. Par une cotisation de vingt-cinq francs à verser par chaque Membre Honoraire, annuellement et d'avance.

3o Par les dons et subventions de toute nature.

11. Tout membre qui aura cessé de satisfaire aux conditions des articles 4 et 10 sera rayé de la liste par décision du Conseil et sa radiation prononcée par la Chambre de Commerce.

Si un membre de la Chambre de Commerce se rendait coupable d'un acte contraire à l'honneur, il serait rayé d'office par décision du Conseil de la Chambre, qui statue en dernier ressort.

Toute radiation devra être notifiée à l'intéressé par le Secrétaire de la Chambre, sous le contre-seing du Président.

12. Le Consul général de France est membre de droit de la Chambre, il est Président d'honneur des Séances auxquelles il assiste.