

**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
FRANÇAISE DE MONTREAL

SOMMAIRE

Séance du Mercredi 23 Février 1926.— Le Commerce Extérieur Canadien.— Les devises dépréciées et la Douane Canadienne.— Réglementation de l'entrée au Canada des fourrages employés comme emballage.— Recensement de la classe 1927.— Les groupements français à l'étranger.— La viticulture au Canada.— Situation viticole en Algérie.— La fabrication de la soie artificielle au Canada.— Bibliographie.— Bourse de Montréal.— Propositions d'affaires.

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

Voyage en France de notre Président

Notre Président, Monsieur Henri Jonas, s'est embarqué au début de mars pour la France où il est allé faire son voyage annuel : nous lui avons souhaité une heureuse traversée, la cent quatrième qu'il effectue, et tout succès dans les démarches qu'il voudra bien tenter dans l'intérêt de notre Chambre et pour le maintien de son œuvre française au Canada.

Séance du Mercredi 23 Février 1926

Etaient présents :

MM. Henri Jonas, Président ; M. J. Quedrue, Vice-Président ; A. Tarut, Trésorier ; M. Nougier ; E. St-Loup ; J. Fichet ; M. Aubin ; J. Durand ; Ch. Montestruc ; L. Besnard et H. B. de Passillé, Secrétaire.

MM. de Vitrolles, Consul Général de France ; H. de Clerval, Attaché Commercial de France et L. Morand, Consul de France, assistaient à la réunion.

S'étaient excusés, MM. Em. Mériot ; L. Baisez ; A. de Montgaillard et P. Seurot, retenus à leurs bureaux.

Le procès-verbal du 14 janvier est adopté sans observations.

Le Secrétaire fait part d'une lettre qu'il a reçu de M. Matagrin qui envoyant sa cotisation et ses souhaits de bonne année, manifeste l'espoir de voir à Grenoble les uns ou les autres des Membres lorsque leurs affaires les appelleront dans sa région.

M. de Passillé signale ensuite qu'il a reçu plusieurs demandes d'inscriptions comme Membres adhérents :

Maison Alfred Mame & Fils, éditeurs, Tours (Indre et Loire).

Maison François Vibert (pétrole Hahn), 89 Avenue Berthelot, Lyon.

Lefranc (couleurs et vernis), 15, rue de la Ville-l'Evêque, Paris.

P. Cardinaux, Directeur de "La Précision Française à l'Etranger", 204, rue Cherrier, Montréal.

Parfumerie Guerlain, 68, Avenue des Champs-Elysées, Paris.

Librairie Armand Colin, 103, Boulevard St-Michel, Paris.

Norman J. Dawes, Président de la "National Breweries Limited", 36 Chaboillez Square, Montréal.

T. Clifton Dawes, Directeur de la "Canadian Trade Corporation Limited", 332, William street, Montréal.

Pierre Toulemonde, Président du Syndicat des Filateurs de Coton de Roubaix-Tourcoing, 66, Boulevard de Paris, Roubaix (Nord).

Ces neuf candidatures sont acceptées à l'unanimité.

Correspondance—Depuis la dernière séance, le Secrétariat a reçu 91 lettres et en a expédié 72.

Parmi cette correspondance, on remarque une demande de renseignements de notoriété, une demande d'emploi et des demandes d'agents ou de débouchés au Canada, notamment, pour les produits suivants : fromage de Roquefort, fromage de Gruyère, fers à repasser électriques, appareils de chauffage par l'électricité ; matériel de mines et appareils de T.S.F.

On nous a demandé de France des adresses d'exportateurs canadiens de saumon en boîtes et de fabricants d'accessoires pour automobiles.

Le Secrétaire signale qu'il a reçu une lettre de la "Dépêche Coloniale et Maritime" nous informant qu'à l'occasion du Congrès des Colonies françaises à l'étranger, ce journal s'est fait un plaisir de souligner l'esprit de solidarité envers la mère-patrie qui anime les Français établis à l'étranger, et se mettant aimablement à notre disposition pour faire connaître nos vœux en France.

Le Secrétariat a reçu aussi le rapport du Secrétaire Général du Comité de la Foire de Bordeaux ainsi que des affiches concernant cette Foire.

La Mairie de Reims nous a adressé une lettre faisant connaître qu'elle érigeria l'an prochain un monument pour perpétuer le souvenir de ses victimes civiles et militaires et nous invite à souscrire.

La Commission du Service Civil à Ottawa envoie la liste de positions vacantes d'inspecteurs d'électricité et de gaz pour lesquelles un concours sera établi prochainement.

Les affaires courantes étant expédiées, le Secrétaire fait savoir qu'il a reçu du Ministère des Douanes à Ottawa une circulaire donnant avis qu'à dater du 15 février, les services de l'Administration des Douanes canadiennes établiront la valeur pour le calcul des droits sur des marchandises venant de pays dont la devise est dépréciée de plus de 50%, sur la même base que sur les marchandises provenant de pays à change fortement déprécié.

Cette mesure qui atteint la France, la Belgique et l'Italie autorise les évaluateurs des douanes à majorer les prix de facture de façon à les amener à l'équivalence des prix de marchandises similaires originaires de Grande Bretagne ou à défaut d'un pays d'Europe à change sain.

M. Aubin expose à l'assemblée que lorsque le nouveau règlement des douanes a paru, il est allé immédiatement à la Douane pour savoir des évaluateurs si les marchandises arrivant prochainement allaient tomber immédiatement sous le coup du nouveau règlement. Le décret est actuellement en vigueur sans préavis, et il frappe les marchandises qui sont en transit et pour lesquelles nos importateurs vont avoir à payer des droits qu'ils n'avaient pas prévus, ce qui semble inadmissible.

M. Aubin proteste également sur la question concernant l'application de ce règlement aux marchandises françaises, qui, en général, en ce qui concerne les articles de grande concurrence, articles qui luttent avec les productions étrangères, tels que les tissus, en général, sont facturés en tenant compte de la dépréciation de la valeur du franc, que ces marchandises soient vendues en France ou à l'étranger.

En valorisant ces marchandises à un prix beaucoup plus élevé que celui de France, nous ne pourrions continuer à travailler pour les maisons que nous représentons ici.

Une facture de rubans ayant été présentée en Douane aurait été majorée de 120%, puis sur réclamation énergique la dite majoration aurait été reconnue entachée d'une erreur de chiffres et ramenée à 60%. L'intéressé protestant encore s'est vu répondre que s'il avait des doléances à présenter et des arguments précis à faire valoir, il devait s'adresser à Ottawa.

M. Aubin a constaté en outre que les évaluateurs ne paraissent pas avoir de barèmes pour comparer les

valeurs des marchandises françaises avec celles des marchandises britanniques ou suisses.

Dans ces conditions, l'interprétation serait laissée à l'arbitraire des évaluateurs dans les différents ports canadiens.

M. Aubin signale que les Board of Trade de Montréal et de Toronto avaient immédiatement envoyé des délégations à Ottawa pour s'informer et protester.

M. Aubin demande que chacun réunisse ses doléances et qu'une délégation aille ensuite à Ottawa pour les présenter au Ministère des Douanes.

M. Quedrué se demande si les évaluations vont toujours être les mêmes puisqu'elles sont laissées à la discrétion des évaluateurs. Or, dit-il, il peut parfaitement se faire qu'un évaluateur de Montréal diffère d'opinion avec un évaluateur de Toronto ou de Vancouver, et alors ce sera la porte ouverte à des variations injustifiées.

M. Quedrué estime que ce nouveau règlement appliqué sans préavis est contraire au droit international.

M. Nougier soutient que la valeur des marchandises françaises n'est pas dépréciée puisqu'elles ont augmenté dans une proportion de 50 à 75% pour marchandises vendues au Canada.

M. Aubin signale qu'il est à sa connaissance que des marchandises françaises — notamment des tissus — sont achetées en France par l'Angleterre, que ces marchandises sont ensuite revêtues de l'étiquette "made in England" et sont expédiées au Canada sous couleur de marchandises anglaises. On trouve partout sur le marché canadien des marchandises françaises, portant parfois la marque du fabricant et vendues au Canada comme marchandises anglaises. De ce fait l'objectif du Ministre des Douanes ne saurait être atteint.

Le Consul Général de France, présent à cette discussion, assure l'assemblée qu'il n'a pas manqué de prendre immédiatement les mesures propres à sauvegarder les intérêts français au Canada en cette délicate matière, et invite chacun d'entre nous à faire connaître au Secrétariat de la Chambre, à M. de Clerval, ou à lui-même tous les faits précis se rapportant à la mise en application du nouveau décret, afin de lui permettre de constituer un dossier des réclamations et arguments à faire valoir sur des exemples concrets et probants.

La séance est levée à 5 heures 20.

Le Commerce Extérieur Canadien

Le sommaire du commerce du Canada montre que la valeur des importations pour consommation a atteint \$76,918,288 en décembre 1925, au lieu de \$60,946,487 en décembre 1924 et \$65,656,071 en décembre 1923. Les importations du Royaume-Uni ont atteint une valeur de \$13,140,304 en décembre 1925, contre \$11,706,386 en décembre 1924 et \$11,382,417 en décembre 1923.

Celles des Etats-Unis ont été de \$49,769,751 en décembre 1925 au lieu de \$40,469,996 en décembre 1924 et \$44,460,292 en décembre 1923. Le total des importations des douze mois terminés avec décembre 1925 est de \$890,267,348, au lieu de \$808,144,573 pour la période correspondante de 1924 et de \$903,030,515 pour celle de 1923.

La valeur des exportations de produits canadiens est de \$175,555,228 en décembre 1925, au lieu de \$124,429,462 en décembre 1924 et de \$123,880,430 en décembre 1923. Les exportations au Royaume-Uni ont atteint une valeur de \$94,941,631 en décembre 1925, au lieu de \$60,638,693 en décembre 1924 et de \$60,802,173 en décembre 1923. Les exportations aux Etats-Unis ont été de \$45,162,233 en décembre 1925, au lieu de \$42,711,339 en décembre 1924 et de \$38,354,488 en décembre 1923. La valeur totale des exportations pour les douze mois terminés avec décembre 1925 a été de \$1,270,986,854 au lieu de \$1,058,057,898 pour la période correspondante de 1924 et de \$1,014,944,274 pour celle de 1923.

Le mois de décembre se solde par une balance commerciale de \$98,636,940 et les douze mois terminés avec décembre 1925 par une balance favorable de \$380,719,506.

IMPORTATIONS POUR CONSOMMATION

	12 mois finissant avec décembre 1925
Produits agricoles.....	\$196.041.785
Animaux et produits animaux.....	45.703.203
Fibres et textiles et leurs produits.....	179.906.158
Papier, bois et ses produits.....	39.388.487
Fer et ses produits.....	166.573.076
Produits de métaux non ferreux.....	46.677.309
Métalloïdes et leurs produits.....	138.110.676
Produits chimiques et dérivés.....	27.653.819
Autres produits.....	50.212.835
Importations totales 1925.....	\$890.267.348

EXPORTATIONS (produits canadiens)

Produits agricoles.....	562.449.287
Animaux et produits animaux.....	194.022.331
Fibres et textiles et leurs produits.....	9.445.869
Papier, bois et ses produits.....	273.725.823
Fer et ses produits.....	69.481.468
Métaux non ferreux et leurs produits...	103.709.496
Métalloïdes et leurs produits.....	24.343.120
Produits chimiques et dérivés.....	17.451.254
Autres produits.....	16.358.206
Exportations totales 1925.....	\$1.270.986.854

Les devises dépréciées et la Douane Canadienne

Par ordre du Ministre des Douanes à Ottawa (Canada), les pays dont la monnaie est dévalorisée de plus de 50% sont, à dater du 15 février 1926, considérés, sans exception, au point de vue douanier, comme pays à change fortement dépréciés, et traités comme tels : cette nouvelle imprévue parvenait à Montréal le 22 février et jetait la consternation dans les cercles commerciaux locaux.

Pays à change fortement déprécié, la France, l'Italie, la Belgique, alliés d'avant-hier, traités aujourd'hui par les douanes canadiennes avec la même rigueur que le fut naguère l'Allemagne dont la bienheureuse faillite et le rétablissement monétaire qui s'en suivit font à l'heure actuelle une nation à devise saine et respectable aux yeux des douaniers du pays qui "se souvient" !

Que signifie cette mise an ban inamicale, qui fait revivre en notre mémoire une émotion vieille de quatre ans, mais alors prématurée ?

Cela signifie qu'en vertu des pouvoirs qui lui ont été accordés par le Parlement Canadien en juin 1922, le Ministre des Douanes peut, par décret, décider que la dépréciation des monnaies étrangères favorisant à l'excès les importations au Canada, au détriment de l'industrie locale, la valeur pour la douane des marchandises provenant des pays à change fortement déprécié ne pourrait être inférieure à celle des marchandises similaires britanniques, ou, à défaut de marchandises similaires britanniques, à celles des marchandises similaires venant d'un pays d'Europe à monnaie saine. De ce fait, la douane canadienne devait, pour le calcul des droits "ad valorem" à acquitter, majorer les prix facturés d'un pourcentage amenant ces prix à l'égalité des prix anglais, ou au besoin des prix d'un autre pays européen à change normal.

De fait, en juin 1922, la publication de cette loi était suivie rapidement d'un décret ministériel faisant connaître que, *jusqu'à nouvel ordre*, l'Allemagne, l'Autriche, la Hongrie, la Yougo-Slavie et la Russie étaient *seuls* considérés comme pays à change fortement déprécié.

Et depuis juin 1922, cette menace perpétuelle était restée vaine en ce qui nous concerne ; on s'était habitué à vivre sans souci au flanc d'un volcan assoupi qui s'est réveillé soudain sous la pression électorale et politique.

Nous avons maintes fois signalé ici, en effet, les tendances protectionnistes que manifestaient les puissances industrielles canadiennes. Il ne nous appartient pas de les critiquer ; elles sont en somme judicieuses de la part d'un pays qui se développe et veut faire son chemin. Mais la mesure qui nous occupe aujourd'hui est-elle de nature à donner satisfaction aux légitimes désirs des manufacturiers canadiens ? Nous nous permettons d'en douter très fortement, et voyons bien au contraire les

inconvenients qui en devront résulter pour le commerce canadien lui-même.

Enfin nous devons déplorer les effets injustes de son application immédiate ; l'impossibilité pratique de son interprétation équitable ; sa nature arbitraire, et le tort considérable qu'il causera à la France sans bénéfice pour le Canada.

Plusieurs de nos amis, dans leur émoi légitime, ont d'abord jugé illégal le décret ministériel, comme contraire à la lettre du tarif douanier et à l'esprit du Traité de Commerce franco-canadien.

Le Tarif canadien, en effet, indique que les droits doivent être appliqués sur " la valeur marchande normale dans le pays d'origine " : sans doute, mais c'est là précisément ce que la loi du 27 juin 1922 a modifié pour les pays à change déprécié. Quant à la Convention Commerciale franco-canadienne, elle nous assure bien le traitement tarifaire de la nation la plus favorisée, mais on peut nous objecter que ce n'est pas le traitement tarifaire qui est en jeu, mais bien l'appréciation de la valeur des marchandises pour laquelle les autorités douanières ne sont pas liées comme il ressort de l'article 22 de notre Convention.

Si ces opinions sont sujettes à discussion, nous voulons ici aujourd'hui n'en pas tenir compte et admettre — sans engagement de notre part — que la mesure récente est légalement valable. Elle est par ailleurs incontestablement criticable, inopérante, injuste, illégitime et inapplicable avec équité en ce qui concerne la généralité de nos produits français d'importation canadienne.

Et tout d'abord, nous avons mis en doute l'efficacité de cette mesure pour ce qui a trait aux intérêts des manufacturiers canadiens. En effet, elle amènera les fabricants français et belges atteints à employer l'intermédiaire, pour leurs envois au Canada, des négociants anglais qui vendront comme articles anglais les fabrications achetées en France et en Belgique, et pourront être rétribués, pour leur intermédiaire, par la différence des droits entre le tarif préférentiel britannique et le tarif intermédiaire ou spécial appliqué aux marchandises belges et françaises. De ce fait, l'état de choses nouveau attire des complications pour les manufacturiers français, un bénéfice pour les négociants anglais (ce qui peut-être ne déplaît pas à Ottawa) mais nul avantage pratique pour les manufacturiers canadiens. Qui sera lésé en l'espèce ? L'agent au Canada des manufacturiers français dont la coopération deviendra inutile.

A ceux qui prétendraient que ce danger de passage par l'Angleterre est imaginaire, nous répondrons que cette méthode existe déjà, qu'elle est pratiquée couramment et qu'elle ne fera que se généraliser.

En ce qui concerne les effets injustes et inadmissibles d'une application immédiate de la mesure dont il s'agit, ils ont été implicitement admis déjà par Ottawa, puisqu'une nouvelle circulaire des Douanes, en date du 26 février, exonère des effets du décret du 15 février, les marchandises en route ayant fait l'objet de l'établisse-

ment d'un connaissance direct pour le Canada à une date antérieure au 25 février 1926. C'est là un premier progrès, mais ce recul est tout à fait insuffisant. Tous les ordres passés avant le 25 février 1926 devraient être exonérés : les importateurs canadiens qui ont jusqu'à cette date passé des commandes avaient tablé pour ce faire sur des prix de revient qui seront faussés à la livraison des marchandises, et qui pourraient les laisser en perte lorsqu'ils devront repasser leurs marchandises à leurs propres clients canadiens. Beaucoup d'ordres d'importation ne sont passés en Europe, par les grossistes canadiens, que lorsqu'ils sont déjà revendus ferme à la clientèle locale. Il n'est pas acceptable qu'une mesure légale imprévue et brutalement exécutée vienne gravement léser — et parfois ruiner — des importateurs de bonne foi qui n'ont eu comme tort que de faire confiance à la législation douanière de leur propre pays.

En troisième lieu, nous signalons l'impossibilité pratique de l'interprétation équitable de la mesure en question. Jusqu'à preuve du contraire, et si l'on en juge par ce qui s'est passé en douane du 22 au 26 février, aucune directive précise n'a été donnée par Ottawa aux évaluateurs en douane. Quelles catégories de marchandises seront considérées comme ayant des " similaires " en Grande-Bretagne ou au besoin dans d'autres pays d'Europe à change sain ? Comment les prix des " similaires " pourront-ils être comparés aux prix des factures soumises à la douane ? Equitablement cette comparaison des prix ne pourrait se comprendre que corrélativement à la comparaison des qualités des marchandises. Quelle base d'appréciation auront les évaluateurs ? Quelle connaissance technique sérieuse ? Et pour que soient satisfaits l'esprit comme la lettre du décret du 15 février, faudra-t-il procéder pour chaque article de chaque expédition retenue à une expertise technique et contradictoire ? Les ports canadiens seront tous bloqués avant longtemps, ou bien la soi-disant expertise sera faite " à l'œil ", sans compétence, sans justice, et sans uniformité. C'est la porte ouverte à tous les abus, à tous les passe-droits, aux injustices les plus criantes. C'est l'invite à l'emploi du système D, la suspicion perpétuelle, l'impossibilité pour les évaluateurs des douanes de faire leur devoir sans risques pour eux-mêmes.

Ottawa profitera-t-il du délai — trop court — qu'il vient de s'accorder pour donner des instructions précises à ses évaluateurs ? Comment la précision serait-elle réalisable, alors que chaque article entré en douane mériterait une étude spéciale pour établir son évaluation comparée ?

Cette mesure est donc inapplicable équitablement, et toute précision fournie éventuellement par Ottawa pour toute une catégorie d'articles ne pourra être qu'injuste et arbitraire dans nombre de cas.

D'ailleurs, et pour terminer, nous ajouterons que le principe admis par Ottawa pour légitimer son initiative est faux : chacun sait que le prix de revient des marchandises en tout pays est corrélatif de la valeur d'achat de sa devise ; et c'est ce qui fait que le coût de la vie suit

partout une marche ascendante lorsque la devise décroît de valeur. Il peut s'écouler quelque temps sans doute, avant que l'équilibre absolu se fasse, mais il se fait, et d'autant plus vite que la baisse des devises est rapide. On l'a bien vu en Allemagne, lors de la débâcle du mark ; les prix de toutes choses variaient d'un jour à l'autre, d'une heure à l'autre souvent même, et pour ce qui a trait à la France, les exportateurs font leurs prix de façon à se réserver une marge suffisante en prévision d'une baisse du franc.

Sans doute pour juger sainement des imperfections du décret du 15 février, il faudrait savoir comment il sera appliqué : et nous n'avons d'autres données à ce sujet que l'examen de ce qui s'est fait du 22 au 26 février — ce qui s'est fait est aujourd'hui défait il est vrai. L'incohérence qui a régné nous autorise à protester et à nous méfier. On parlait de majorations des prix de factures allant de 15 à 60%. C'est inadmissible. Chacun sait que les articles français exportés au Canada, notamment dans la classe des tissus et nouveautés, spécialement visée, sont des articles de luxe à prix élevés. Les articles similaires britanniques ou autres n'existent pas en réalité ou sont à des prix égaux ou inférieurs, la haute qualité chez nous permettant des prix élevés. Si ces prix déjà élevés du fait de la valeur intrinsèque des marchandises sont arbitrairement majorés dans une telle proportion, c'est purement et simplement décréter la mise au ban des articles de notre pays, sous un faux prétexte, en se retranchant derrière une possibilité légale ne touchant pas au tarif proprement dit ni au Traité de Commerce.

Nous nous refusons à croire — jusqu'à nouvel ordre — que le gouvernement canadien ait réellement l'intention d'agir de la sorte, sans profit pour ses nationaux et à l'avantage des intermédiaires de Londres.

Si Ottawa peut trouver un moyen pratique d'arriver à ses fins légitimes de façon équitable, nous n'aurons rien à objecter. Mais nous l'attendons à l'exécution pour conclure définitivement.

Réglementation de l'entrée au Canada des fourrages employés comme emballage

Nous avons depuis plus d'un an attiré l'attention des exportateurs français sur la nécessité de suivre rigoureusement les prescriptions canadiennes relatives à l'emploi, comme emballage, des fourrages de toutes sortes. Afin d'éviter la propagation des maladies contagieuses chez les animaux, le gouvernement du Dominion a prohibé l'importation au Canada de marchandises emballées au moyen de foin, paille, paillons, etc., à moins que des certificats, prouvant l'innocuité des dits emballages, accompagnent les marchandises.

Il importe donc de savoir de façon précise quels sont les emballages soumis, de par leur nature, à la

dite réglementation, et en quoi consistent les certificats éventuellement requis.

On a signalé récemment, en effet, que plusieurs expéditions de plants et produits de pépinière avaient été retournés du port d'arrivée au Canada dans leur pays d'origine, parce qu'elles n'étaient pas accompagnées de certificats satisfaisants.

D'après l'interprétation officielle du règlement dont il s'agit, on doit comprendre sous la dénomination de fourrage quelconque pour l'emballage, non seulement le foin, les pailles de blé, avoine, orge, sarrasin, riz et de toutes céréales quelles qu'elles soient et aussi les paillons fabriqués de ces pailles, mais encore les joncs, mousses, sphagnum et tous produits végétaux susceptibles de servir d'emballage et pouvant être contaminés par le contact d'animaux malades.

On peut user par contre de tourbe pulvérisée, de charbon de bois, de copeaux ou de sciure de bois, de papier, etc.

En principe, la loi prévoit que l'entrée au Canada des marchandises emballées avec ces matières soumises à réglementation sera acceptée si l'expédition est accompagnée d'un certificat de désinfection, ou d'un certificat prouvant qu'aucune maladie contagieuse n'existe dans la région d'origine de l'emballage employé : mais de fait, ce dernier certificat ne saurait être accepté pour les marchandises venant de France, car aux yeux des autorités canadiennes, la situation en France ne permet pas d'y certifier l'inexistence absolue de fièvre aphteuse.

Nos exportateurs français devront donc supprimer de toutes leurs expéditions pour le Canada les emballages dont il s'agit ou se procurer le certificat de désinfection indispensable.

Ce certificat doit être délivré par un vétérinaire qualifié, désigné à cet effet par le gouvernement du pays d'origine, et dont le nom a été soumis au gouvernement canadien.

Selon la définition du Vétérinaire Général d'Ottawa, il faut entendre par le mot "désinfection", le traitement de la matière constituant l'emballage par du Formaldéhyde en solution de plus de 37% et à raison de dix onces par mille pieds cubiques. Ce traitement doit se poursuivre en chambre close pendant huit heures au moins et à la température minimum de 65 degrés Fahrenheit. Le liquide doit être projeté sur la matière à désinfecter avant de refermer la porte de la chambre close.

Les certificats de désinfection devront, bien entendu, signaler en outre des noms de l'expéditeur et du destinataire, et des dates d'expédition, les marques numéros, spécifications de chaque colis couvert par le certificat, afin d'en assurer l'identification : si les certificats ne montraient pas de façon concluante qu'ils couvrent les marchandises désignées, celles-ci seraient refusées et leur importation prohibée.

Il est bon d'ajouter, à l'intention des exportateurs de produits de pépinières, que ces règlements spéciaux à l'emballage, n'infirmen en rien les autres prescriptions

résultant de la loi de la " Destruction des insectes et de la peste " : inscription sur chaque colis des noms et adresses de l'expéditeur et du consignataire, du numéro d'enregistrement, du port d'arrivée, de la quantité et de l'espèce des produits de pépinière contenus, et d'une copie du certificat d'inspection. Toutes les caisses qui ne seraient pas ainsi marquées seraient ouvertes.

Enfin, les certificats de désinfection des emballages devant accompagner les caisses qu'ils couvrent, devront être remis aux transporteurs maritimes, afin que ceux-ci les puissent tenir, avec les manifestes des navires, à la disposition des officiers vétérinaires de la côte ou du port canadien de première arrivée. Ils ne devront pas être envoyés avec les factures à des importateurs résidant dans une localité de l'intérieur du Canada, car dans ce cas le chargement serait retenu au premier port d'arrivée, et pourrait être retourné au pays d'origine.

Les expéditeurs de marchandises sujettes, de par leur nature, à être emballées avec des pailles, fourrages, etc., qui n'auront pas, de fait, utilisé d'emballage soumis à la réglementation, doivent faire apposer sur les connaissements déclaration d'absence de fourrage comme emballage dans leurs caisses. Ils pourront utilement indiquer cette absence sur les colis eux-mêmes, ce qui facilitera le contrôle à l'arrivée au port de débarquement.

Recensement de la classe 1928

Les services du Consulat Général de France à Montréal procèdent actuellement à l'établissement du tableau de recensement de la classe 1928, *comparativement à l'année 1925* *(voir du 1^{er} au 10 de la)*

Les membres de notre Société résidant à Montréal, sont invités à faire connaître aux jeunes français de leur entourage (nés en 1908 ou omis des classes précédentes) qu'ils ont à se faire inscrire d'urgence à la chancellerie du Consulat Général, 50 Notre-Dame Ouest à Montréal.

Cette classe ne sera légalement appelée sous les drapeaux qu'en 1928.

Les Groupements français à l'étranger

Pour rétablir sa fortune nationale, si fortement atteinte par la guerre et ses suites financières, la France vise à produire avec toute l'intensité possible : sa production agricole a réussi — ou presque — les années dernières, à assurer le réapprovisionnement du pays, et l'activité de ses industries, aujourd'hui reconstituées, est tout à fait encourageante puisque la généralité des usines fonctionne à plein rendement et qu'il a dû être fait appel à une nombreuse main d'œuvre étrangère.

Le premier objectif du pays était de se suffire à lui-même autant que faire se peut, et le résultat actuellement acquis dans cet ordre d'idées est satisfaisant puis-

que le chiffre de nos exportations françaises dépasse celui de nos importations.

Mais les nécessités économiques et financières du jour ne nous permettent pas de considérer comme suffisant cet état de choses : pour réparer les brèches faites à notre avoir, il importe que cette activité de nos industries soient maintenue et augmentée même à son maximum, que le rendement des usines soit complet, sa main-d'œuvre utilisée sans trêve ni lacune, et par suite que le surplus de notre production et de notre fabrication trouve à l'étranger des débouchés rémunérateurs. La balance favorable de nos échanges et l'accroissement constant de cette balance viennent en première ligne parmi les moyens pratiques d'améliorer notre situation économique et la bonne tenue de notre status financier.

Il est donc grandement désirable de travailler à développer nos exportations françaises là où nos produits sont connus déjà et appréciés, et à rechercher pour eux des débouchés nouveaux.

L'industriel français a souvent à l'étranger la réputation d'être trop facilement satisfait de son sort, et à répugner à l'idée d'augmenter sa production ou de la mettre à l'unisson des desiderata de la clientèle étrangère : il importe de l'amener à élargir ses horizons, et aussi à prendre les moyens pratiques de faire mieux connaître et apprécier ses articles.

Sur ce dernier point, nous avons eu souvent l'occasion de préconiser le système des " groupements commerciaux " : l'envoi d'un voyageur attitré, par une maison unique, n'est pas toujours réalisable ; l'intermédiaire d'un agent local est le plus souvent nécessaire, mais les difficultés sont grandes de trouver au loin le représentant qui convient. Lorsqu'il s'agit surtout d'articles nécessitant des connaissances techniques, ce choix est délicat et malaisé, et d'ailleurs des propositions isolées sont rarement de nature à intéresser les intermédiaires, dans les pays comme le Canada, surtout, où la population est peu dense, les distances énormes entre les grands centres et les frais généraux très élevés.

Pour retenir l'attention d'un agent sérieux, il faut lui offrir un ensemble d'articles variés, visant une même clientèle, et pour cela le groupement de manufacturiers paraît indispensable. Une association qui se complète sans rivaliser absolument ou généralement est très souvent réalisable, et doit permettre le succès là où des efforts individuels seraient restés sans résultat.

Nous apprenons qu'une initiative de ce genre vient de se manifester à Montréal : un groupe de fabricants français d'instruments d'optique, de précision, de laboratoire, d'appareils médicaux et chirurgicaux a formé une association sous le nom de " La Précision Française à l'Etranger " et a confié ses intérêts au Canada à une personnalité connue sur place et parfaitement qualifiée au point de vue scientifique.

Nous sommes heureux d'enregistrer cet effort qui mérite tout succès, et souhaitons que cet exemple soit suivi, par d'autres industriels français en toutes sortes de branches de notre activité nationale. Cette méthode

nous parait être la bonne, et si elle nécessite parfois quelque largeur de vues, voire même quelques sacrifices d'amour-propre, elle dénote chez ses adeptes un véritable sens pratique des affaires : la bonne entente entre industriels d'un même groupe vaut mieux qu'une concurrence acerbe qui nuit à tous sans servir personne.

En Amérique surtout, pays des trusts et des combines l'individualisme commercial n'est pas de mise.

La viticulture au Canada

Dans le dernier tarif douanier britannique, il a été inséré une clause accordant un droit de préférence à l'entrée des vins fabriqués dans l'Empire. Cette clause ne visait pas particulièrement le Canada, car la situation actuelle de l'industrie vinicole n'y permettait pas alors d'envisager une importante exportation, mais pouvait agir comme un stimulant en vue de grandes possibilités futures. Que cette mesure ait eu ou non de l'influence, une activité considérable s'est manifestée dans la fabrication du vin au Canada.

D'après le dernier rapport officiel, datant de 1923, on comptait dans le Dominion seize établissements vinicoles : 13 dans l'Ontario, 2 dans la Colombie Britannique et un dans le Manitoba. Le capital investi était de \$2,537,413 et la production annuelle avait une valeur de \$1,624,382. En comparaison avec l'année précédente, il y avait 4 établissements en plus, et une augmentation dans les capitaux engagés de \$317,582 et de \$488,309 dans la valeur de la production. Toutes ces indications mènent à conclure que cette industrie a pris une grande extension depuis ce temps, spécialement dans la Province de la côte du Pacifique, où l'on y a apporté une très grande attention.

La région qui produit le plus de raisin au Canada est la Péninsule du Niagara, où la production annuelle atteint le chiffre de 20,000 tonnes, ce qui représente à peu près 98% de la récolte totale du pays. Par contre, le Canada en 1925, a importé 10,965,517 livres de raisin évaluées à \$862,298 et l'année précédente 11,202,740 livres évaluées à \$874,941. Cependant, jusqu'à présent, il y a seulement environ 13,000 acres produisant du raisin pour le commerce en Ontario, et il y a beaucoup de terres dans la région du Niagara qui pourraient être employées pour cette culture. La différence ou 2% de la production est attribuée à la Colombie Britannique où de nombreux districts nouveaux seraient favorables à la culture de la vigne.

Une grande partie de la production du raisin de l'Ontario est utilisée dans la fabrication du vin pour la consommation domestique au Canada.

Bien que de peu d'importance, cette industrie est active et prospère et tend à se développer. L'année dernière, on aurait récolté environ 8,270,834 livres de raisins, valeur \$278,195 qui auraient été transformées en vin dans l'Ontario, et 8,000 livres, valeur \$640 dans la Colombie Britannique.

Ces dernières années, on a apporté une grande attention à la fabrication de boissons fermentées avec d'autres produits que le raisin dans la province de la Colombie Britannique où une très grande variété de fruits d'excellente qualité est récoltée. Cette industrie est très prospère, grandit continuellement et promet de s'étendre encore considérablement.

Etant donnée la possibilité d'augmenter la culture de la vigne, et avec la grande variété d'autres fruits déjà récoltés au Canada, on est encouragé à développer l'industrie vinicole. Les importations de vins du Royaume-Uni, des Etats-Unis, de France, de Hong-Kong, d'Italie, du Japon, de Portugal, d'Espagne et d'autres pays dans la dernière année fiscale se sont élevées à \$1,127,118 ; dans cette somme les vins non mousseux figurent pour \$838,297.

Les exportations du vin fait au Canada dans les 3 dernières années fiscales avaient respectivement une valeur de \$2,027, \$7,633 et \$26,890 ; elles ont été dirigées sur le Royaume-Uni, les Etats-Unis, Terre-Neuve et autres contrées. Il est intéressant de noter que la consommation du vin augmente largement au Royaume-Uni et que les vins de l'Empire sont de plus en plus recherchés.

Situation Vinicole en Algérie

Alger, le 20 février 1926.

La récolte en Algérie a été abondante comme le relatait notre dernier rapport mais elle tend de plus en plus à trouver un écoulement facile.

Les achats ont été très soutenus et les exportations ont été très actives aussi bien vers la France que sur l'Etranger. En outre, la distillerie ayant de très importants besoins cette année, a brûlé quantité de petits vins de qualité inférieure et se dispose à continuer ses achats pour répondre à ses débouchés.

Les deux tiers de la récolte ont déjà été vendus et les moyennes normales d'achat et d'expédition sont en ce moment largement dépassées.

Les vins qui restent invendus à la propriété et dont la qualité tend à se développer dans de belles conditions, sont jalousement conservés par leurs propriétaires qui espèrent en obtenir un bon prix après les soutirages du printemps.

Cet ensemble de faits raffermit singulièrement les cours, surtout pour les beaux vins, et l'on pense généralement que cette situation se traduira par une hausse d'autant plus accentuée que les besoins de l'exportation se feront sentir davantage.

On constate en ce moment-ci une sécheresse exceptionnelle pour la saison, elle favorise les travaux saisonniers mais si elle persistait, elle pourrait en appauvrissant le sous-sol, avoir des résultats fâcheux dont la perspective commence à inquiéter les colons.

La fabrication de la soie artificielle au Canada

Notre bulletin du mois de septembre dernier a signalé le développement que prend au Canada l'industrie de la soie artificielle et nous annoncions notamment la mise en œuvre toute prochaine d'une usine nouvelle à Cornwall (Ontario), construite par la société Cor-teauld's Ltd. On nous signale aujourd'hui que l'American Cellulose & Chemical Co., établirait à son tour une industrie à Drummondville (P.Q.) : attirée dans cette région par les facilités d'approvisionnement en force motrice hydro-électrique, il aurait été décidé de commencer d'ici peu la construction d'une usine qui prendrait vraisemblablement le nom de Canadian Cellulose & Chemical Co.

On estime à environ 7 millions de dollars le coût de cette construction, machines comprises et la soie artificielle serait la principale production de cette industrie nouvelle.

Bibliographie

"MUSIQUE — ADRESSES — UNIVERSEL"

Nous venons de recevoir pour notre bibliothèque, et tenons à la disposition de nos Membres et de nos visiteurs, un exemplaire de l'Annuaire pour 1925-26 de "Musique — Adresses — Universel".

Cet intéressant ouvrage, édité par l'Office Général de la Musique à Paris (15, rue de Madrid) contient la liste, classée alphabétiquement par pays et par ville, de toutes les maisons faisant de par le monde, le commerce des articles divers intéressant l'art musical. Un second classement par catégorie signale pour chaque article déterminé, les maisons spécialisées dans chaque pays (fabricants d'instruments et accessoires, éditeurs, magasins de musique, etc.).

On y trouve enfin un dictionnaire en cinq langues de tous les termes usités dans les industries de la musique, ainsi qu'un index géographique, table des matières.

Cet annuaire international du Commerce de la Musique insère quelques pages de publicité de maisons françaises et étrangères, et annonce la mise en préparation d'une prochaine édition devant paraître en 1927.

GENIN, TRUDEAU & CIE, Limitée

AGENTS GÉNÉRAUX AU CANADA

DE LA

Compagnie Générale Transatlantique

REPRESENTANTS DE LA REGIE FRANÇAISE

IMPORTATEURS ARTICLES DE FUMEURS
ET OBJETS DE PIÈTE.

22 ouest, rue Notre-Dame, MONTREAL.

Bourse de Montréal

DU 12 MARS 1926

Abitibi P. & P.	80
Asbestos Corp.	90
do pref.	115
Atlantic Sugar	25
Belgo Can. Paper pref.	99
Bell Telephone	139
B. C. Fishing	71 $\frac{1}{8}$
Brazilian T. L. P.	92 $\frac{1}{2}$
Brompton Paper	34 $\frac{1}{4}$
Can. Car & Fdry	45
Can. Cement	110
do pref.	118
Can. Gen. Elect.	52
do pref.	56
Can. Indust. Alco.	17
Can. SS. Lines V Trust	14
do pref.	62
Can. Woollens	11 $\frac{1}{2}$
do pref.	50
Cons. Min. and Smelt	205
Dom. Bridge	94
Dom. Glass	104
do pref.	112
Dom. Textile	94 $\frac{1}{2}$
do pref.	118
Goodyear Tire pref.	95 $\frac{1}{2}$
Howard Smith Paper pref.	99
Illinois Traction pref.	96
Jamaica Pub. Serv. pref.	96 $\frac{1}{2}$
Kaministiquia Power	140
Lake of Woods pref.	160
Laurentide Paper	90
Mackay	132
do pref.	72
Mont. Cottons	103 $\frac{1}{2}$
do pref.	115
Mont. L. H. & P.	214 $\frac{3}{4}$
Mont. Tram.	178
Nat. Breweries	65
do pref.	110
Ogilvie Milling	191
do pref.	122
Ottawa L. H. & P. pref.	100
Penmans Ltd.	183
do pref.	103 $\frac{1}{2}$
Quebec Power	124
do pref.	114
Shawinigan	181
Sherwin Williams	131
do pref.	113

Southern Can. Power	101
Spanish River	104½
do pref.	117
Steel of Can.	101½
do pref.	115½
St. Lawrence Flour	124
do pref.	85
St. Maurice Paper	102
Tuckett Tob.	68
do pref.	102
Twin City	76
Wayagamack.	63
Winnipeg Elect.	52
do pref.	95
Woods Mfg.	39½
do pref.	79

321. — Crème de tartre.
322. — Verrerie d'art, coupes, lampes, lampadaires, brûle-parfums, cendriers, vaporisateurs.
323. — Filés de laine peignée.
324. — Moteurs, générateurs, broyeurs, concasseurs, tours parallèles, machines à agglomérer.
325. — Coutils-pantalons, gabardines, cotons et laine, cheviotte robes nouveautés.
326. — Essences de fruits et de fleurs.
327. — Cartonnage de luxe pour confiseurs.
328. — Procédés de fermentation pour distillerie.
329. — Pelleteries brutes.
330. — Poupées et jouets artistiques.
331. — Générateurs automatiques.
332. — Matières premières pour parfumerie.
333. — Phonographe de poche.
334. — Houppes et serviettes en velours et en cygne, boules, etc.
335. — Caoutchouc africain brut.
336. — Pois chiches et pois cassés.
337. — Appareils de chauffage par l'électricité et fers à repasser.
338. — Bronzes et objets d'art.

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.

DEMANDES D'AGENTS OU D'IMPORTATEURS

No. 319. — Lingerie de dames et linge de maison en articles de luxe.

320. — Four vertical pour la carbonisation du bois.



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, 539 West, 45th street, New York, U.S.A.

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

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

Emile Mériot, agent commercial, 103, rue St-François Xavier, 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.