

BULLETIN MENSUEL

PUBLIÉ PAR LA

CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE DE MONTRÉAL

Prix d'abonnement

10 francs par an.

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

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

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

Adresse télégraphique : "GALLIA" Montréal.

A V I S

Le Commerce français trouvera tout intérêt à se renseigner auprès de notre Chambre de Commerce sur le compte de tout individu de notre place sollicitant des représentations.

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

Chambre de Commerce FRANÇAISE de Montréal

En omettant la désignation **Française**, ce qui arrive à plusieurs de nos correspondants, les lettres sont remises — comme il est juste — à la

Chambre de Commerce du district de Montréal,

c'est-à-dire à nos confrères Canadiens.

LA COLONIE FRANÇAISE

La fête du 14 juillet a été célébrée par la colonie française de Montréal, avec son éclat accoutumé. La célébration a commencé par une messe, à la chapelle attenante à l'église paroissiale de Notre-Dame, messe à laquelle assistait Mgr. Bruchesi, archevêque de Montréal. Puis a commencé une série de fêtes au Parc Sohmer, qui a duré trois jours, le vendredi 14, le samedi 15 et le lundi 17 juillet.

Le parc, splendidement décoré aux couleurs nationales françaises a été rempli pendant ces trois journées, d'une foule de Français et de Canadiens sympathiques, qui tout en fêtant la France, ont laissé leur obole à la caisse de l'Union Nationale, pour l'entretien de sa maison de refuge. Disons de suite que le résultat pécuniaire a été très satisfaisant ; les recettes nettes pour le Refuge ont atteint la jolie somme de 6,000 fr. Cette institution dont les ressources sont toutes tirées de la charité privée en dehors d'une faible subvention du gouvernement français, va se trouver ainsi en mesure de rendre de grands services, cet hiver surtout, à ceux de nos compatriotes qui se trouveraient sans emploi, sans asile et sans pain.

Le 14 au soir un grand banquet populaire avait lieu sous une immense tente dans les jardins du parc. Ce banquet était présidé par M. Pinoteau, chevalier du mérite agricole, président de l'Union

Nationale et membre de notre Compagnie. Il avait à ses côtés M. Klezckowski, consul général de France pour le Canada, M. Raymond Préfontaine, député, maire de Montréal, M. E. Picard, membre de l'Institut de France, M. Emile Galibert, président de la Chambre de Commerce Française, M. Beaugrand, chevalier de la Légion d'Honneur, ancien maire de Montréal, MM. Couture, Conssirat, d'Hallewyn, Herdt, de St-Phalle, Devin, etc. Au champagne il y eut, naturellement, des discours patriotiques. Les santés furent portées, suivant la coutume anglaise, en quelques mots, par le président du banquet, qui après l'hommage obligé à Sa Majesté la Reine Victoria, proposa la santé de la France; M. Klezckowski y répondit avec cette éloquence du cœur qui caractérise ses brillantes improvisations. M. Préfontaine répondit à la santé du Canada, terminant son discours en citant les paroles prononcées par Sir Wilfrid Laurier à Paris: "Tout en étant reconnaissant à l'Angleterre qui m'a donné la liberté, je ne puis que chérir la France qui m'a donné le sang qui coule dans mes veines."

La fête s'est terminée le lundi soir par le tirage d'une tombola dont l'un des prix était un billet d'aller et retour pour Paris, en première classe, par les paquebots de la Compagnie Transatlantique.

LA CONVENTION FRANCO-AMÉRICAINE

En vertu d'une clause de la convention commerciale franco-canadienne, la France a garanti au Canada le traitement de la nation la plus favorisée pour les articles énumérés à la convention. Or, les Etats-Unis sont exportateurs comme le Canada, de presque tous ces articles et la convention entre la France et les Etats-Unis intéresse, en conséquence, le commerce d'exportation du Canada qui peut y trouver, par réfraction, quelques avantages.

Cette dernière convention accorde aux Etats-Unis le tarif minimum pour tous leurs produits sauf vingt-quatre qui sont énumérés comme suit: (Les numéros sont ceux du tarif français).

- 1.—Chevaux entiers ou hongres, juments et poulains.
- 34.—§1. Oeufs de volaille et de gibier.
- 36.—Fromages.
- 37.—Beurre.
- 38.—Miel.
- 89ter.—Graines de luzerne et de trèfle.
- 91.—Sucres.
- 163.—Racines de chicorée.
- 164.—Fourrages.
- 205.—Fonte.
- 247.—Porcelaine.
- 462.—Cartons.
- 476.—Peaux préparées.

- 478.—Semelles découpées, en cuir battu ou lissé et ballons.
- 479.—Tiges de bottes, de bottines, de bottillons, empeignes, claques (cambrées ou non) quartiers en veau, vache, chèvre ou chevreau.
- 480.—Bottes.
- 481.—Bottines pour hommes et pour femmes.
- 482.—Souliers.
- 488.—Courroies et cordes en cuir pour transmission, tuyau de cuir et autres ouvrages en cuir ou en peau pour machine.
- 524.—Machines dynamo-électriques.
- 525.—Machines outils.
- 526.—Induits de machines dynamo-électriques et pièces détachées telles que bobines pleines ou vides en métal, entourées de cuivre isolé; pièces travaillées en cuivre, pesant moins de 1 kilogramme, numérotées et marquées, ajustées ensemble ou démontées, pour appareils électriques.
- 536.—bis.—Lampes à arc dites "régulateurs."

La situation faite au commerce franco-canadien par cette convention est celle-ci: Pour tous les articles portés au traité franco-canadien, l'exportation canadienne sera sur le même pied que celle des Etats-Unis; mais pour les autres, l'exportation américaine aura l'avantage de la différence entre le tarif général et le tarif minimum, chaque fois qu'il y aura deux tarifs sur ces articles.

Il faut dire que pour les principaux articles communément exportés par les deux pays, il n'y a qu'un seul tarif: pour les céréales, par exemple, les farines, les bestiaux vivants, etc.

La liste des exceptions que nous venons de reproduire contient, en outre, quatre articles qui sont mentionnés à la convention franco-canadienne et sur lesquels nous conservons l'avantage du tarif minimum. Ce sont:

- 476.—Peaux préparées.
- 480.—Bottes.
- 481.—Bottines pour hommes et pour femmes.
- 482.—Souliers.

Les tanneurs, mégissiers et corroyeurs du Canada, ainsi que les manufacturiers canadiens de chaussures, n'auront donc point à redouter en France la concurrence américaine, contre laquelle ils seront protégés par la différence entre les deux tarifs. Un confrère canadien dit à ce sujet: "Si la France a cru devoir exclure ces produits de la convention franco-américaine, c'est qu'elle redoute pour ses produits similaires la concurrence de nos voisins." Or, le Canada est, comme les Etats-Unis, un pays exportateur de ces produits, il y aura donc lieu, pour les importateurs français et les exportateurs canadiens, de voir s'il y a quelque chose à faire entre les deux pays à la faveur de cet avantage.

Les fruits de la Méditerranée

Nous empruntons à notre excellent confrère, le *Bulletin de la Chambre de Commerce du District de Montréal*, une étude très intéressante sur le commerce des fruits de la Méditerranée par le port de Montréal. Il y a là, croyons nous, une question du plus grand intérêt à étudier pour toute entreprise de transport direct entre la France et le Canada.

La vente de la cargaison de fruits du steamer *Bellona*, de la *Ligne Thompson*, ferme la saison des importations de l'année.

J'ai cru qu'il serait peut-être à propos de présenter aux lecteurs du BULLETIN un petit résumé de *statistique* et *d'histoire* de ce nouveau commerce en train de prendre un développement et une importance qui semblent ignorés, et de la *presse commerciale française*, et du public des hommes d'affaires.

Cependant, il semble, de prime abord, qu'un mouvement commercial de 500,000 dollars, et cela, pour une courte saison, mérite bien au moins une mention.

L'origine du commerce des fruits ne remonte pas au-delà de 1883.

A cette époque, les méthodes en usage aujourd'hui n'existant pas, les fruits, à leur arrivée, étaient offerts aux marchands par des *placiers*, à l'instar de ce qui se pratique dans certains commerces. D'où, travail ingrat, à cause de la *concurrency* implacable que se faisaient les importateurs.

Il y avait aussi un autre inconvénient, c'est qu'au lieu de provenir par voie directe du pays d'origine, la marchandise avait à subir un transport par voie ferrée, par transbordement, de New-York à Montréal, avec tous les inconvénients, chances de détériorations, accroissements de *charges*, etc., que comporte le transport par voie *indirecte* et surtout *mixte*.

C'est en 1884 qu'on songea à faire venir *par voie directe*, cette fois, une consignment de 2,000 caisses de citrons et d'oranges de Sicile et d'Italie. Or, comme on avait des appréhensions sur l'issue de cette tentative, on prit le parti d'en faire l'écoulement par la voie de l'*enchère*.

Le succès de cette expérience dépassa les espérances les plus inattendues ; et c'est à compter de ce moment que date l'extension de ce *courant* dont on se fera une idée, cependant bien incomplète, en constatant que l'exercice qui vient de se terminer déclare 185,724 caisses, provenant d'Italie et de Sicile, et dont voici le détail :

Ex. steamer <i>Fremona</i> , citrons et oranges.	66,297 caisses
“ <i>Wuotan</i> , “	38,000 “
“ <i>St. Marnock</i> , “	58,374 “
“ <i>Bellona</i> , “	23,053 “
Total (1899).....	185,724 “

Voilà un résultat qui mérite bien une mention.

Contrairement à l'*opinion* populaire, les *prix* de vente réalisés à l'*enchère* ont été *plus élevés* que ceux obtenus aux *ventes privées*. Nous sommes, bien en-

tendu, en mesure d'établir ce fait, qui, pour certains, semblera peut-être paradoxal, mais qui n'en est pas moins réel.

Les *arrivages* sont signalés, non seulement à Montréal et au Canada en général, mais aussi aux Etats-Unis. Comme conséquence, Montréal devient, pour un temps, le rendez-vous des acheteurs venus des quatre coins des Etats-Unis, depuis Boston jusqu'à la Nouvelle-Orléans, et depuis Portland jusqu'à Saint-Paul.

Les prix offerts et réalisés varient nécessairement avec la *qualité* et l'*état de conservation* de la marchandise. Cette année, notamment, les expéditeurs ont été très satisfaits des prix obtenus, à tel point qu'il est question d'augmenter encore l'an prochain leurs expéditions.

D'ailleurs, tout semble favoriser la *voie* du St-Laurent et Montréal ; la situation géographique de Montréal qui en fait un *marché d'entrepôt* et un centre de distribution incomparables ; la *basse* température de l'eau du Golfe St-Laurent, qui contribue dans une forte mesure à la conservation de la marchandise, etc. Aussi, comme conséquence, et à qualité égale, les prix de vente sont-ils de 10 à 15 % plus élevés *via* Montréal que *via* New York.

Jusqu'à présent, c'est la ligne Thomson qui semble avoir le monopole du transport de ce genre de marchandise ; ce qui est dû, sans aucun doute, à l'esprit d'initiative des propriétaires de cette ligne.

La récolte des fruits destinés à l'exportation se fait en novembre ; les principaux points d'expédition sont : *Palerme* et *Messine* en Sicile, et *Sorrente* en Italie.

Les taux de *fret* sont très bas : 1 *shilling sterling*, soit 24c. par caisse, d'aucun de ces ports à Montréal.

J'aurais voulu attaquer la question très importante de la *réglementation*, *inspection*, *définition* des *qualités*, etc., et en général tout ce qui est de nature à maintenir le *niveau* de la qualité de la marchandise, mais le cadre de cette lettre me force de remettre cette étude à plus tard.

L. E. MORIN, jeune.

UNE BRISE

Il serait exagéré de qualifier de crise financière la bourrasque qui vient de passer sur Montréal, en démolissant une banque et en forçant une autre à fermer temporairement ses portes. La banque Ville-Marie était tellement avariée qu'elle n'a pu s'en relever ; sa mise en liquidation judiciaire est déjà décidée. La banque Jacques Cartier, rouvrira très probablement ses guichets d'ici à quinze jours ou trois semaines. Voici ce qui s'est passé.

Les lecteurs du Bulletin ont pu voir par le dernier état annuel publié par la banque Ville-Marie, qui a été reproduit dans ces colonnes le mois dernier, que cette banque n'avait qu'un capital très restreint et devait compter surtout sur les dépôts du public pour satisfaire aux besoins de sa clientèle d'escompteurs. Dans ces conditions, la moindre

secousse, le moindre accident venant alarmer les propriétaires de ces dépôts, devait forcément amener une suspension des affaires. Pendant des années, toutefois, M. Wm. Weir, président et directeur de la banque, avait manœuvré assez habilement pour éviter tout accident de ce genre. Malheureusement, le public a eu vent, malgré tous les efforts de M. Weir, d'un détournement de fonds considérable qu'auraient commis deux des employés supérieurs. La somme détournée était, disait-on, de \$58,000, soit 290,000 francs. Il n'y eut pas moyen d'empêcher le secret de transpirer ; et dès que ce fut connu, les déposants s'empressèrent d'aller réclamer leurs fonds. La banque n'étant pas en mesure de payer, dût fermer ses guichets, se réclamant de la disposition de la loi qui permet de suspendre les paiements pendant 90 jours avant qu'on puisse demander une liquidation judiciaire. Mais en même temps des bruits très graves ont couru sur le compte du directeur, et l'on s'est demandé s'il n'y avait pas autre chose qui clochait, à part la disparition subite de la forte somme en question. Les journaux voulant exploiter au profit de leur popularité l'excitation causée par ces rumeurs inquiétantes soulevèrent les masses par leurs articles à sensation et bientôt une véritable panique s'empara du public. Des agitateurs populaires vinrent crier aux ouvriers que toutes les banques étaient pourries, tous les banquiers des voleurs.

Et une semaine juste après la clôture des guichets de la banque Ville-Marie, les déposants de la banque Jacques Cartier assiégeaient ses comptoirs pour se faire remettre leurs fonds. Le lendemain, c'était le tour de la banque d'Hochelaga de subir l'assaut de la foule. La banque Jacques Cartier, après avoir payé à guichet ouvert plus de \$1,000,000, et épuisé ainsi ses réserves disponibles, dût se réfugier elle aussi à l'abri de la loi et réclamer le délai de 90 jours qui la met en état de suspension temporaire de paiements.

La banque d'Hochelaga, beaucoup plus forte, et possédant des réserves disponibles très considérables, eut recours à un artifice ingénieux pour calmer la panique et ramener le sang froid. Dès qu'elle s'aperçut que ses propres déposants se laissaient gagner par la panique, elle ouvrit trois guichets supplémentaires pour le paiement des chèques et, dans un pays où l'or ne circule pas, elle entreprit de payer ses déposants en or. La vue du métal jaune produisit l'effet d'une douche d'eau glacée sur le cerveau échauffé de ces fiévreux. Les monceaux de pièces d'or américaines étalés sur les comptoirs à la vue du public, furent un argument convaincant de la solvabilité de la banque. Pendant ce temps, d'ailleurs, les organes de l'opinion publique et tous

ceux qui avaient quelque influence sur la foule réunissaient leurs efforts pour faire entendre raison aux déposants. Les conseils des autorités, les explications des journaux, la vue de l'or jeté à profusion sur les comptoirs de la banque, eurent enfin raison de la panique et, après une journée de "course," qui lui a coûté un déboursement de près d'un million, la banque d'Hochelaga ne voyait plus à ses comptoirs, le lendemain, que la clientèle ordinaire faisant ses opérations journalières ; encaissement de chèques, versement de dépôts, escomptes de billets à ordre, achats et vente de traites, etc., etc. La crise était passée. Les déposants, honteux de leur affolement de la veille, revenaient lui confier leurs fonds ; et il ne lui en restait que le souvenir d'une chaude journée, ayant un peu allégé sa caisse, mais ayant en même temps et dans la même proportion diminué son passif. Il est bon de constater que la banque d'Hochelaga n'a pas eu à déranger un seul de ses placements pour tenir tête à la panique et que ses moyens d'action sont restés entiers, non entamés, à la grande satisfaction de sa clientèle. Au contraire, le résultat final de cette crise a été de placer la banque d'Hochelaga sur un pied d'absolue solidité vis-à-vis le public et de décupler son prestige.

Quant à la banque Jacques Cartier qui a plié momentanément sous la violence de l'orage, elle est actuellement à s'organiser pour ouvrir ses guichets dans quelques jours. Elle a vu ses ressources diminuées par le retrait d'un grand nombre de dépôts ; elle se résigne, en conséquence, à concentrer davantage ses opérations, à se recueillir et à se consolider, en attendant qu'elle puisse travailler de nouveau, mais avec moins de risques, à l'expansion de ses affaires, lesquelles étaient en si bonne voie lorsque s'est produit cet accident imprévu et impossible à prévoir.

La banque Ville-Marie elle, n'a pas eu un instant d'espoir de reprendre les affaires. Deux sequestres ont pris charge de sa caisse et de son administration, et leur premier examen a eu pour résultat la conviction que la banque était absolument insolvable. En conséquence, la banque a été déclarée en faillite par le tribunal compétent, qui a ordonné la convocation pour lundi, le 21 août courant, d'une assemblée de ses créanciers pour nommer un liquidateur définitif.

Nous avons déjà dit que les affaires de la banque Ville-Marie étaient très restreintes ; sa disparition ne produira que très peu d'effet dans le commerce et l'industrie. À la bourse, l'effet produit a été absolument nul. Il est peut-être intéressant de constater, pour l'information de nos lecteurs de France qui pourraient avoir entre les mains des billets de banque émis par la banque Ville-Marie, que ces

billets sont parfaitement garantis de deux manières : 1o par un premier privilège sur l'actif de la banque ; 2o par un fonds commun de garantie de la circulation, auquel toutes les banques à fonds social sont tenues de souscrire et qui est déposé entre les mains du ministre des Finances. Ce fonds se monte actuellement à plus de \$2,000,000, tandis que les billets de la banque en circulation ne sont que d'un peu plus de \$400,000. S'il y a lieu de tirer sur ce fonds pour racheter les billets de la banque Ville-Marie, les autres banques se cotiseront, au prorata de leur capital, pour le reconstituer. Et en attendant, ces billets portent intérêt au taux de 6 p.c. par an, à partir du jour de la suspension de paiement, jusqu'au moment où la banque sera en état de les racheter.

LA VILLE DE MONTREAL

(Suite)

Les voitures de la compagnie peuvent contenir, assis, de vingt à quarante voyageurs; mais aux heures de grand trafic, les voyageurs s'y entassent autant qu'ils peuvent, et souvent une voiture en contient une soixantaine, dont la moitié se tient debout. Le public montréalais n'admettrait pas qu'on lui fermât la porte d'un tramway avec l'écriteau "complet," et qu'on le forçât d'attendre qu'il y ait un siège libre à sa disposition.

Le prix des places se paie au moyen de billets de deux sortes : les billets blancs—8 pour 1 franc 25—servent pendant les heures où les ouvriers vont au travail et en reviennent, de 6 à 8 heures le matin, de 5 à 7 heures le soir ; les billets bleus—6 pour 1 fr. 25 sont acceptés toute la journée.

Le service se fait régulièrement toutes les cinq minutes sur quelques lignes, toutes les trois minutes et même plus souvent sur d'autres, de 6 heures du matin à 10 heures du soir ; de 10 heures du soir à minuit, les tramways sont un peu plus espacés. De minuit à 6 heures du matin, il y a une voiture toutes les heures et le prix des places est de 50 centimes. On délivre des correspondances pour toutes les lignes et les routes sont arrangées de façon que, avec une correspondance, on peut aller dans n'importe quelle direction avec un seul billet.

Le nombre de voyageurs transporté l'année dernière par la compagnie des tramways a été de 42,000,000 en chiffres ronds.

Le président de la compagnie est un canadien-français, déjà nommé dans cette étude, M. le sénateur L. J. Forget, qui est aussi président de la compagnie de navigation Richelieu & Ontario et de l'association de la Bourse de Montréal.

Deux autres compagnies de tramways desservent la banlieue et viennent se raccorder aux lignes de la première : c'est la compagnie du Parc et de l'Île de Montréal—*The Montreal Park & Island Railway Co*— et la compagnie de la ligne de ceinture — *The Montreal Belt Line*.

Par ces autres lignes, les habitants de Montréal peuvent se rendre, à toute heure et à peu de frais, sur tous les points de l'île ; en été, ils peuvent s'installer à la campagne, sous les frais ombrages, sur les bords pittoresque du fleuve ou de la Rivière des Prairies et être constamment à la portée de leurs affaires.

Les banques sont sans contredit un des organes les plus importants du commerce en général et surtout du commerce extérieur. Sous ce rapport, le commerce de Montréal est admirablement outillé. La ville de Montréal possède les principaux établissements de six banques à fonds social, dont le capital social réuni est de \$22,250,000, soit près de cent vingt millions de francs. L'une d'elles, la principale, possède une succursale en Angleterre, à Londres et deux aux États-Unis, à New York et à Chicago. Les autres ont toutes des comptes ouverts chez des correspondants dans tous les pays avec lesquels le Canada est en relation d'affaires : Angleterre, États-Unis, France, Allemagne, etc. Il n'y a pas très longtemps encore le commerce avec la France n'avait à sa disposition que deux ou trois banques représentées à Paris et faisant l'encaissement des valeurs franco-canadiennes ; aujourd'hui, toutes les banques ou à peu près ont un correspondant à Paris.

Ces six banques sont :

	Capital social.
Banque de Montréal.....	\$12,000,000
Banque des Marchands	6,000,000
Banque Molson	2,000,000
Banque d'Hochelega.....	1,250,000
Banque Jacques-Cartier ...	500,000
Banque Ville-Marie	500,000

En outre, toutes les banques canadiennes ayant leur siège social dans d'autres villes : Toronto, Hamilton, Québec, Halifax ou St Jean (Nouveau-Brunswick) ont une succursale à Montréal et pour beaucoup d'entre elles, les affaires de la succursale de Montréal sont plus considérables que celles de l'établissement principal.

L'importance d'une place au point de vue financier se mesure assez exactement par le chiffre d'affaires de ses banques. Et ce chiffre d'affaires est donné par la chambre de compensation qui fonctionne pour les banques à Montréal depuis dix ans. Or, dans la liste des villes d'Amérique pourvues de chambres de compensation, Montréal venait

au huitième rang l'année dernière, avec un chiffre de \$700,000,000 ; cette année les compensations dépasseront certainement \$800,000,000, soit plus de quatre milliards de francs.

La ville de Montréal possède une bourse, organisée suivant le système américain, c'est-à-dire indépendamment de tout contrôle de l'Etat et parfaitement autonome, où se négocient les valeurs mobilières du pays ainsi que quelques valeurs américaines. Nous avons déjà donné dans ce BULLETIN, l'année dernière, un aperçu de l'organisation et du fonctionnement de cette institution.

Le *Montreal Board of Trade* — Chambre de Commerce de Montréal, est une association libre, mais reconnue par le gouvernement, des principaux commerçants, négociants, industriels, armateurs, financiers, etc. Il compte environ 1,500 membres, admis après un vote au scrutin secret, sur présentation de deux parrains. La souscription annuelle est de 50 francs et tout nouveau membre doit payer un droit d'entrée de 500 francs. Le *Board of Trade* s'est fait construire, en 1892, un immeuble où il tient ses assemblées, et qui a coûté \$700,000 en chiffres ronds. La Chambre de Commerce française de Montréal occupe un appartement dans cet immeuble.

La Chambre de Commerce du District de Montréal est une autre organisation commerciale plus jeune, mais vigoureuse cependant et qui se recrute plus particulièrement parmi le commerce canadien français. Elle compte près de 800 membres qui ont à payer une souscription de 25 francs chacun par année.

Ces chambres de commerce, issues de l'initiative privée n'ont d'autres ressources que la souscription de leurs membres. Elles ne sont pas subventionnées par le gouvernement et n'ont à leur disposition aucune source publique de revenu. Leur rôle d'ailleurs est tout consultatif, et, si elles se permettent souvent de faire connaître aux ministres compétents leurs vues sur les questions d'ordre public qui sont du ressort de l'initiative parlementaire, elles n'ont le contrôle ni la responsabilité d'aucune partie du service public. Cependant c'est sur leur recommandation que sont nommés les divers inspecteurs de marchandises, grains, farines, foin, peaux, etc., dont le certificat fait foi de la qualité de la marchandise exportée, et qui en sont responsables personnellement.

Nous allons maintenant étudier successivement les principales branches du commerce et de l'industrie de Montréal en commençant par

LES TISSUS

En parcourant l'histoire des premières années de

la ville de Montréal, on y trouve la mention de l'établissement dans la cité naissante de l'industrie du tissage, tel qu'on la pratiquait au commencement du 18^e siècle. "La pénurie des vêtements, dit M. Leblond de Brumath, (*Histoire de Montréal*) attira pourtant un avantage à la colonie : sur la suggestion de l'intendant Raudot, le Conseil du Roi permit aux habitants de fabriquer de la toile et du droguet avec le fil et la laine du pays. Mme de Repentigny, qui avait contribué puissamment au progrès de cette industrie, écrivait en 1798 : "Il y a à présent une quantité considérable de métiers qui travaillent à faire de la toile en Canada ; les femmes y travaillent comme les hommes, chez elles. Les hommes ont goûté l'habillement de peau de chevreuil, qui leur revient à beaucoup moins que les étoffes de France ; ils en ont presque tous, avec des surtouts de droguets du pays par dessus." M. Bégon écrivait de son côté, en 1714 : "Il y a à Montréal jusqu'à 25 métiers pour faire de la toile et des étoffes de laine. Les sœurs de la Congrégation m'ont fait voir de l'étamine qu'elles ont faite pour leur habillement et qui est aussi belle que celle qui se fait en France ; et on fait ici des étoffes noires pour l'habillement des prêtres et des bleues pour celui des pensionnaires."

Cette industrie domestique s'est perpétuée jusqu'à nos jours, seulement elle a déserté la ville pour se réfugier dans nos campagnes. Devenu colonie anglaise, le Canada devait être conservé comme débouché aux produits de l'industrie anglaise et, en 1837, lorsque les patriotes voulurent se dispenser de tout ce qui venait d'Angleterre, ils durent s'habiller d'"étoffe du pays," de cette étoffe fruste, mais chaude, que l'on fabrique encore —un peu—dans les familles de quelques cultivateurs, ainsi que dans quelques modestes établissements annexes des "moulins à carder et à fouler" épars le long des rapides de nos petites rivières. Au recensement de 1881, il y avait, dans la province de Québec, 239 moulins à carder et à fouler, employant 447 personnes, et au recensement de 1891, il y avait 242 moulins employant 384 ouvriers, et 39 fabriques d'étoffes dont la production était de \$1,583,086. Le dernier recensement fait aussi mention de 304 tisserands, dans la province, employant 327 personnes et donnant une production de \$68,950. Montréal comptait deux manufactures d'étoffes de laine, disposant d'un capital fixe de \$100,000, et d'un capital roulant de \$150,000, employant 289 personnes et dont la production annuelle était de \$274,146.

L'industrie de la toile est inconnue aujourd'hui dans notre ville. Elle n'existe plus à la campagne

que sous la forme de métiers domestiques conduits par des tisserands, dont nous venons de parler.

La filature et le tissage du coton ont été introduits à Montréal par un Canadien-français, M. Victor Hudon, qui, vers 1876, fonda la compagnie de coton Hudon, dont la manufacture fut construite à Hochelaga. Quelques années plus tard, M. Hudon qui s'était séparé de la première compagnie, en fonda une seconde : la compagnie de coton de Ste-Anne, aussi à Hochelaga. Ces deux compagnies se fusionnèrent plus tard sous le nom de "Compagnie de Coton d'Hochelaga." En 1881, il n'y avait encore qu'un seul établissement, occupant 724 personnes et produisant \$860,000. En 1891, le recensement compte deux fabriques dans le comté d'Hochelaga ; celle de la compagnie de coton d'Hochelaga, et celle de la Merchants Manufacturing Co., à St-Henri. Ces deux compagnies employaient 1,699 personnes et leur production était de \$1,850,000 par année.

L'industrie des cotonnades avait reçu une forte impulsion du tarif protecteur établi en 1878 : des filatures s'étaient élevées un peu partout : à Valleyfield, à Cornwall, à Stormont, à Magog, à Dundas, etc. Vint un moment où la production dépassa les besoins de la consommation. Pour ne pas être obligées de sacrifier leurs marchandises, les filatures les consignaient à un agent, à Montréal, qui se chargeait de leur faire faire des avances sur le stock entreposé chez lui. A la fin, l'agent fut encombré, les banques refusèrent de lui continuer leurs avances et une crise se produisit dans cette industrie. On dut cesser la production pendant quelque temps et expédier une partie du stock en Chine et au Japon où l'on trouva, d'ailleurs, un placement assez avantageux pour que l'on ait toujours continué depuis à y exporter des cotonnades.

Le marché un peu allégé, les fabriques reprirent leur marche ; mais sans entente sincère et en se faisant une concurrence ruineuse, lorsque, en 1889, avec l'aide de capitaux anglais, la compagnie de coton d'Hochelaga acheta les actions de sept autres compagnies, réorganisa leurs fabriques, diversifia leur production, convertit l'établissement de Magog en atelier d'impression pour les indiennes, et ferma les ateliers dont elle n'avait pas besoin. Elle se réorganisa alors, sous le nom de La Compagnie de Coton Dominion, avec un capital doublé. La plupart des autres filatures se fusionnèrent sous le nom de La Compagnie Canadienne de Cotons de Couleurs — "Canadian Colored Cotton Mills Co." — Il n'y eut à rester isolées que la manufacture de St. Henri — "Merchants Manufacturing Co." — la Manufacture de Coton de Montréal (Valleyfield) et

la manufacture de Parks and Sons, à Ste-Croix, Nouveau-Brunswick.

Un Canadien qui avait fait un long et sérieux apprentissage dans les filatures de soie du New-Jersey, aux Etats-Unis, M. Corriveau, essaya de fonder ici une manufacture de rubans de soie, vers 1878-80. Cet essai ne put réussir faute de capital suffisant. et les bâtiments de la filature furent transformés en fabrique de lainages. Mais l'exemple servit à d'autres industriels, qui fondèrent une filature et rubannerie, d'abord dans un local assez exigü, rue St. George, puis dans le grand édifice qu'elle occupe maintenant, rue Shearer, à la Pointe St. Charles. C'est la fabrique de soie Belding, Paul et Cie. Le recensement de 1891 compte deux manufactures de soie qui fournissent les chiffres suivants : Capital fixe, \$190,000 ; capital roulant, \$250,000 ; ouvriers, 249 ; production totale, \$480,000.

La confection en gros des habillements pour hommes, occupe un grand nombre d'ouvriers et d'ouvrières, travaillant dans des ateliers ou à domicile. Dans cette industrie aussi, Montréal est le principal centre des affaires du Canada, et nos fabricants de confections en gros fournissent des habillements confectionnés aux pêcheurs de morue de Terre-Neuve, ainsi qu'aux pêcheurs de saumon de la Colombie Anglaise ; aux mineurs de charbon de l'île du Cap Breton, et aux mineurs d'or et d'argent des Montagnes Rocheuses.

Le recensement, qui a mis les manufactures de confections dans le même total que les tailleurs, ne permet pas de donner exactement la production de la grande industrie ; mais en prenant les totaux tels qu'ils sont donnés, on trouve la production suivante :

Montréal avec Hochelaga.....	\$4,348,963
Toronto	3,172,355
Hamilton	2,028,633
Québec.....	831,103
Halifax	572,276
Victoria, C. A.....	401,365
St. Jean, N. B	359,563

Nous avons en 1891, à Montréal, dans l'industrie du vêtement, 16 manufactures de chemises, cols et autres articles de lingerie. Ces manufactures, d'après le recensement de 1891, occupent 336 ouvriers et 1,623 ouvrières ; leur production s'élève à \$1,505,550. Le capital est de \$149,310 et le capital roulant de \$716,500.

Les fils de coton, de chamvre et de lin consommés dans notre industrie et dans nos familles sont tous importés d'Ecosse, d'Angleterre ou des Etats-Unis. Les principales marques connues dans le commerce

sont celles de Clarke, de Coates, de Chadwick, de Clapperton. etc.

L'importation des draps, et tissus de toutes sortes, la distribution de ces articles aux magasins de détail, occupent, à Montréal, une trentaine de maisons de gros, d'importance inégale, dont le capital engagé varie entre une centaine de mille et plusieurs millions de piastres. Ces maisons forment un association affiliée au Board of Trade, sous le nom d'Association des Marchands de nouveautés en gros de Montréal.

“ Le commerce d'importation, jusque vers l'année 1815, dit un auteur déjà cité, n'était représenté que par MM. Maitland, Gardiner et Auldjo, Forsyth, Richardson et Cie., Girard, Parker et Ogilvie, et quelques autres maisons de moindre importance. Ces commerçants avaient en magasin des articles de nouveautés, de ferronnerie, d'épicerie, des vins et des liqueurs, qu'ils revendaient en gros aux petits marchands aussi bien qu'en détail aux particuliers.

“ Vers les deux extrémités de la rue St. Paul, se trouvaient plusieurs petits magasins de nouveautés appartenant tous à des Canadiens-français qui s'approvisionnaient presque au jour le jour chez les importateurs Robertson, Masson et Cie.”

Le commerce de gros de nouveautés n'est pas resté confiné à la rue St. Paul où cependant on trouve encore un grand nombre de magasins : il a débordé sur la rue McGill, côté ouest ; sur la rue Notre-Dame, à l'ouest de la rue McGill ; sur la rue St. Jacques, vis-à-vis la place Victoria ; il s'empare maintenant de la partie centrale de la rue Notre-Dame et de la rue St. Jacques, d'où il chasse le commerce de détail. Les magasins occupés par certaines de ces maisons de gros, ont l'aspect et l'importance de véritable palais.

A côté de ces magasins où l'on fait exclusivement le commerce de gros, il existe un certain nombre de maisons de détail qui importent elles-mêmes et achètent directement des manufactures une partie considérable de leurs marchandises. Ces maisons de détails ont pris depuis vingt ans une importance énorme ; quelques-unes se sont fait bâtir des palais coûtant de \$400,000 à \$500,000 ; d'autres occupent des blocs immenses formés de huit à dix magasins contigus. Sans prétendre qu'ils peuvent rivaliser avec les grands magasins de Paris, le Louvre, le Bon Marché, etc., ni avec ceux de New-York ou de Chicago, on peut dire qu'ils ont grandi aussi vite et se sont développés aussi rapidement que la ville elle-même. Ce ne sont plus, il est vrai, des magasins consacrés uniquement à la vente des tissus et nouveautés ; mais, s'ils ont pour la plupart pris des lignes accessoires qu'ils sacrifient pour attirer

la clientèle, ils ne sont pas encore tout-à-fait transformés, comme leurs devanciers de Paris, Londres, New-York et Chicago, en véritables bazars où l'on trouve tout ce qui s'achète, depuis l'ameublement jusqu'à la bijouterie, depuis la parfumerie jusqu'aux engrais chimiques, depuis l'épicerie, les provisions, le café, jusqu'à la quincaillerie et la ferronnerie.

Plus modestes, et obligés à moins d'ostentation, faisant cependant des affaires sûres et lucratives, les membres de la société des marchands détailliers de nouveautés sont restés fidèles à leur branche de commerce. Leur société est unie et prospère et ils font valoir avec succès leur prétention d'appartenir à la branche aristocratique du commerce de détail de Montréal.

Il y a trente ans, on trouvait les principaux magasins de nouveautés en détail sur la rue Notre-Dame, le gros les avait chassés de la rue St-Paul ; ils florissaient aussi sur la rue St-Laurent ; principale artère, se dirigeant vers le nord et sur la rue St-Joseph. La rue St Jacques avait à son extrémité ouest le magasin le plus renommé de l'époque.

La rue Ste-Catherine était alors presque exclusivement une rue de résidences particulières ; on n'y voyait pas un seul magasin, à l'ouest du Queen's Block.

Le commerce commença à l'envahir dans la partie est par la maison Dupuis Frères, qui fut suivie à quelques années d'intervalle par une dizaine d'autres maisons, modestes à leurs débuts, et maintenant très considérables. La partie ouest fut envahie par Henry Morgan et Cie, qui dépensèrent un demi-million pour leur installation ; puis les anciens voisins de Henry Morgan, au centre de la ville, suivirent cet exemple : les Ogilvie, les Hamilton, les Murphy, etc., abandonnèrent au commerce de gros et à la finance les rues du centre pour s'installer sur la rue Ste-Catherine. La rue Ontario, partie est, le haut de la rue St-Laurent, les deux extrémités, de la rue Notre-Dame sont maintenant pourvues de magasins confortables de nouveautés. Le bas de la rue St-Laurent, transformé par l'élargissement et la reconstruction du côté sud-ouest, conserve encore cependant une partie de son ancienne splendeur, depuis que les tramways électriques l'ont mis à la porte des faubourgs les plus éloignés. La rue Notre-Dame centre, ne compte plus qu'un magasin, mais un magasin monstre, celui de S. Carsley et quelques magasins modestes, dans ce qui fut autrefois le célèbre Bloc Est.

(A suivre).

REVUE COMMERCIALE

Montréal, 15 août 1899.

Le prodigieux accroissement de la production laitière au Canada, mérite certes un moment d'attention. Il y a quelques années, le Canada fournissait à l'Angleterre à peu-près un quart du fromage qu'elle importe ; les Etats-Unis en fournissaient la moitié et l'autre quart venait de Suisse, de France, de Hollande, &c. Peu à peu la production du Canada s'est augmentée en quantité, en même temps que, grâce aux instructeurs nommés et appointés par le gouvernement, la qualité s'améliorait. Au bout de quelques saisons, le fromage canadien conquérait brillamment la première place en Angleterre parmi les fromages importés façon *Cheddar* et arrivait à égaler les Etats-Unis, comme quantité produite. Nous sommes déjà loin de ce temps là. Aujourd'hui, le Canada fournit les trois-quarts du fromage *Cheddar* consommé en Angleterre ; les Etats-Unis ne figurent plus que comme quantité négligeable et le fromage canadien est coté couramment de 2 à 3 shillings de plus par quintal que le fromage américain.

Avant d'entrer ainsi en lutte avec le grand pays agricole qui le borde au sud, le Canada exportait une quantité considérable de beurre, mais de beurre de qualité inférieure, fabriqué sans beaucoup de soin dans les fermes ; salé avec prodigalité et emballé à la diable dans des tinettes mal faites, quelquefois malpropres et souvent laissant le beurre rancir en contact de l'air.

L'établissement de fromageries coopératives eut pour effet de diminuer la production du beurre de ferme ; aussi l'exportation tomba graduellement à une quantité insignifiante, jusqu'au moment où l'on commença à craindre que la production fromagère pût dépasser la capacité d'absorption du marché de consommation. A ce moment là, on songe à diversifier les produits de l'industrie laitière et l'on s'ingénia à développer la fabrication du beurre dans les beurreries coopératives qui commençaient à s'établir, dans la province de Québec surtout. En 1896, l'exportation du beurre atteignit 90,000 boîtes et tinettes, représentant environ 2,500 tonnes. En 1897, on arrivait à 125,000 paquets ou 3,500 tonnes ; en 1898 on doublait : près de 7,000 tonnes ; et cette année, si les expéditions se continuent comme jusqu'à présent, sur le pied de 25,000 à 30,000 tinettes par semaine, on arrivera facilement à dépasser les 12,000 tonnes.

Il faut dire que le Canada, avec son climat plutôt froid que modéré, avec son sol arrosé par tant de fleuves, de lacs et de rivières, est un pays prédestiné à la production laitière et qu'il sait maintenant en tirer le meilleur parti.

Il est assez probable que le fromage *Cheddar* canadien, s'il était convenablement introduit en France, y trouverait un débouché important, à côté, on peut être même à la place de son cousin le *Chester* anglais. Nous nous sommes laissé dire, d'ailleurs, qu'il se vendait en France une certaine quantité de *Cheddar* canadien, mais dénationalisé et devenu, par un nouveau baptême, du *Chester* anglais. Le fromage canadien qui se détaille dans les épiceries anglaises à 1s 3d ou 1s 6 le kilo pour rait être mis sur le marché français à 1 fr. 75 à 1 fr. 80 le kilo, droits payés.

Le commerce canadien à l'intérieur est dans sa période de morte saison. Dans quelques lignes, toutefois, le commerce de gros est assez activement occupé à placer les marchandises d'automne, par commis-voyageurs et, dans les tissus, en particulier, les commandes sont très satisfaisantes. Tout, d'ailleurs, fait prévoir une bonne activité pour le mois prochain, où auront lieu les ouvertures des modes d'automne, les expositions régionales, etc. A propos d'exposition, il y a à noter que la ville de Montréal paraît avoir renoncé à ces sortes de foires annuelles qui y attiraient des curieux et quelques marchands, sans grand avantage pour son commerce, en dehors de la classe respectable des hôteliers. Le terrain où se tenaient ces expositions a été morcelé et vendu en lots à bâtir. La ville de Québec n'a pas de fonds pour son exposition cette année. Cependant toutes les expositions accoutumées de la province d'Ontario, à Toronto, à Ottawa et ailleurs, sont annoncées comme de coutume.

Grains et farines.—Le blé No 1 dur de Manitoba s'est vendu ce mois-ci entre 68c et 70 cents le minot, à flot à Fort William, soit à la parité de 75 à 78 cents f. à b. Montréal, ce qui représente un prix de 14fr.25 à 14fr.80 les 100 kilos. C'est à peu-près le seul blé qui puisse intéresser le commerce français par ses qualités exceptionnelles. Le blé roux d'Ontario se classe comme le *red winter* américain et n'a aucune chance d'entrer en France tant que la récolte sera aussi abondante que depuis deux ans.

L'avoine blanche No 2, est depuis quelque temps négligée par l'exportation ; elle conserve plus de fermeté pour le marché de consommation locale ; mais les exportateurs n'en offrent plus aujourd'hui que de 30½ à 31 cents f. à b. Montréal par minot de 34 livres, soit 10fr.35 à 10fr.38½ les 100 kilos. Les

pois No 1 sont cotés 80 cents le minot (15fr.20 les 100 kilos) et les pois No 2, 75 cents (14fr.25 les 100 kilos). Il n'y a plus que très peu de stock de pois No 2 dans les *éleveurs* et les prix sont nominaux. Nominiaux aussi les prix du sarrasin qui a presque complètement disparu du marché en attendant que la nouvelle récolté soit battue.

Les farines ont eu peu de mouvement sur notre marché; la demande de la consommation locale a été morcelée; celle de l'exportation a été nulle, les prix à l'étranger étant plus bas que les nôtres. On a coté ici les fortes de Manitoba en lots de gros de \$3.60 à \$3.70 la baril de 196 livres, ce qui correspondrait aux prix de 20 fr. 95 à 21 fr. 50 les 100 kilos. Pour la première qualité de farine de Manitoba (Patentes) on cote de \$4.00 à \$4.10, soit de 23fr.25 à 23fr.80 les 100 kilos. Les farines d'Ontario, Straight Rollers, se sont vendues de \$3.30 à \$3.40 (19 fr.15 à 19 fr.60), et les Patentes de blé d'hiver de \$3.60 à \$3.80 (20 fr. 95 à 22 fr. 10).

Le son, qui est parfois un article d'exportation, se vend \$14.00 la tonne de 2,000 livres, franco bord Montréal. Ce son est empaqueté sous pression en sacs de 100 livres.

Bois de construction.—La situation de notre marché est bonne; les expéditions, depuis le printemps, ont considérablement diminué les stocks et pourvu que les frets ne montent pas trop, on espère continuer à expédier jusqu'à la fin de la saison. Les frets sont aujourd'hui, par chargements complets (voiliers) de 50 à 52s 6 pour la côte ouest et de 52s 6 à 55s pour la côte est de l'Angleterre, par standard. Quant aux prix, ils se font en Angleterre et notre place n'est qu'un point de transit ou d'expédition. Les prix du marché local sont soutenus.

Peaux vertes.—La peau en poil est tranquille, à des prix sans changement depuis un mois. On paie à la boucherie: No 1, 9 cents la livre; No 2, 8 cents; taureaux, 7 cents. Les veaux valent No 1 10 cents la livre; No 2 8 cents, et les agneaux du printemps, 40 cents la pièce.

Laines canadiennes.—Les laines canadiennes sont toujours dans le marasme. On paie aux marchands de la campagne qui recueillent les toisons de 13 à 13½ cents la livre, pour la toison lavée à dos. Et la laine arrachée ne vaut guère que de 16 à 17 cents.

Foin.—La récolte de foin a donné un rendement moyen, dans tout le Canada; la qualité varie beaucoup. Les prix sont fermes, parce qu'il n'y a que peu d'offres, car les Etats-Unis n'achètent pas en ce moment. On cote le foin No 1 à Montréal de

\$7.50 à \$8.00 la tonne de 2,000 livres anglaises; le No 2, de \$6.50 à \$7.00 et le No 3, de \$5.50 à \$6.00.

Animaux de boucherie.—Le prix du bétail d'exportation s'est tenu presque constamment à 5 cents la livre et au dessus; par moments, toutefois, quand l'offre était trop abondante, on est descendu à 4½ cents la livre, sur pied. Les moutons ont été payés de 3¼ à 3½ cents la livre.

REVUE FINANCIÈRE

Un article spécial décrit une demi-crise financière que notre place vient de subir et dont elle se relève assez rapidement; nous n'y reviendrons pas ici par conséquent, sauf pour donner deux nouvelles de la dernière heure: Le président et le vice-président ainsi que l'employé principal de la banque Ville-Marie sont sous le coup de mandats d'arrestation pour avoir fait de faux états officiels; voilà la première nouvelle. La banque d'Hoche-laga fait annoncer qu'elle va augmenter son capital de \$250,000 (1,250,000 francs) par l'émission de 2,500 nouvelles actions de \$100 chacune, qui seront émises au taux de \$130 chacune. Le dividende régulier de cette banque est de \$7.00 par actions.

La bourse a complètement oublié l'incident de la suspension des paiements de la banque Ville-Marie; quant à la banque Jacques-Cartier, il se confirme qu'elle va reprendre ses opérations incessamment.

Le taux de l'escompte des effets de commerce de tout repos est de 5½ à 6 p. c.; pour les prêts à demande sur garantie de titres, on obtient 5 p. c.

Le change sur Paris se vend 5 fr. 18 et les chèques en francs 5 fr. 19¾ pour \$1.00.

Le Canada n'a pas encore donné son adhésion à la convention de Berne, qui fixe le droit international en matière de propriété industrielle dans les pays qui y ont été parties. Le gouvernement fédéral a été interpellé à ce sujet, dans les derniers jours de la session qui vient de se clore. Il a répondu qu'il étudierait la question, sans se prononcer pour ou contre l'adhésion. On croit qu'il ne considère pas de l'intérêt du Canada de protéger aussi complètement la propriété industrielle étrangère. Il en est de même pour les droits d'auteur; le Canada n'a pas voulu modifier sa législation sur ce point. Peut-être se décidera-t-il plus tard à sortir de cet isolement; mais pour le moment, il paraît en tirer plus de profits que de désavantages.

TEMPERATURE DU MOIS DE JUILLET 1899

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

Juillet				Juillet					
Farenheit		Centigrade		Farenheit		Centigrade			
Date	Max.	Min.	Max.	Min.	Date	Max.	Min.		
1	84	68	20	14.5	17	81	65	27.5	18.5
2	86	60	30	16	18	79	57	26.5	14
3	85	68	29.5	20	19	64	52	18	11.5
4	86	70	30	21.5	20	71	49	22	9.5
5	82	66	28	19	21	68	56	20	13.5
6	83	69	28.5	21	22	64	52	18	11.5
7	74	61	23.5	16	23	72	48	22.5	9
8	71	63	22	17.5	24	76	54	24.5	12.5
9	70	64	21.5	18	25	83	65	28.5	18.5
10	81	63	27.5	17.5	26	85	65	29.5	18.5
11	80	62	27	17	27	79	63	26.5	17.5
12	80	62	27	17	28	80	60	27	16
13	68	52	20	11.5	29	81	63	27.5	17.5
14	79	55	26.5	13	30	75	53	24	12
15	83	57	28.5	14	31	70	50	21.5	10
16	74	52	23.5	11.5					

AVIS AUX MEMBRES ADHÉRENTS

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

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

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

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

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

Petit Courrier

DEMANDES D'AGENTS

- G. Dubois & Cie, Cognacs, à Blanzac (Charente).
 M. O'Lanyer Louis, vins, Bordeaux, France.
 M. Landry Saulière, peaux de mouton tannées, teintées et corroyées en couleurs diverses etc., Mazamet.
 MM. Magnier et Cie, eaux de vie de cognac, Blanzac-sur-Cognac, France.
 Debouchaud et Cie, à Nersac (Charente), fabrique de feutres en tous genres pour papeteries.
 M. Elie Dougados, laines et peaux, Mazamet, (Tarn).
 MM. Degageux frères, construction de machines à bonneterie, 2 rue Aventin, Troyes.
 M. Paul Garnaud, spécialité de vins fins de Bordeaux et vieilles eaux-de-vie de Cognac à Gondeville St-Même sur Cognac (Charente) France.
 M. Martin Boussuge, fils, de Narbonne, demande agent pour vendre ses vins au Canada.
 La maison A. Magnier & Cie., de Blanzac-sur-Cognac, demande un représentant pour la vente au Canada de ses eaux-de-vie.
 MM. Charles Polack et Fils, à Dijon, propriétaires de grands crus de Bourgogne.
 M. J. Bellanger, de Laval (Mayenne), manufacturier de tissus de coutil en tous genres.
 A. Carpentier & Cie, vins et spiritueux, à Caudéran, près Bordeaux.

ROBERT MAISON DE FINANCE

180 rue ST-JACQUES
 Edifice de la Banque d'Epargnes
MONTREAL

Cette maison fait une spécialité de placements sur propriétés religieuses et institutions publiques, au Canada et dans tous les Etats-Unis : Evêchés, universités, collèges, couvents, hôpitaux. Aussi sur obligations ordinaires et amortissables, de chemins de fer, tramways électriques, municipalités scolaires, sociétés industrielles, etc.

PLACEMENTS.—Le fondateur de la maison, M. ANTOINE ROBERT, donne personnellement toute son attention aux placements pour ses clients européens.

Mme Veuve A. Fieux, grands vins mousseux. Lons-le-Saunier (Jura).

Henri Darviot, vins de Bourgogne. Beaune (Côte d'Or).
 M. Alfred Lequeux, vins de Champagne. Châlons-sur-Marne (Marne).

G. Bonhomme & Cie., à Cognac, (Charente), eaux-de-vie.

MM. P. Pignol, père et fils, 8 rue du Tréuil à St-Etienne (Loire), manufacturiers spécialistes de rubans velours unis et envers satin, noirs et couleurs—maison fondée en 1856—demandant dans chaque principale ville du Canada des agents à la commission, représentant déjà des maisons pour la vente d'articles qui s'adressent à la même clientèle de mode.

Lde Guinefollaud, Eau-de-vie de Cognac et fines. Champagne à Angoulême (Charente).

G. Ranson & Cie, à Jarnac (Charente), vieilles eau-de-vie de Cognac.

M. P. Bourson, 5 rue St-Joseph à Paris, demande agent pour tout le Canada pour la vente des soieries et rubans de Lyon.

OFFRES D'AGENTS OU MAISONS

M. A. Boivin, représentant de grandes maisons et fabriques européennes, se chargerait de l'agence, pour l'Amérique du Sud, d'une bonne maison canadienne.

L'adresse de M. A. Boivin est : Calle Independencia 1778 à Buenos-Ayres, (République Argentine).

M. L. Leguay, 3 rue des Remparts d'Ainay, à Lyon, au courant des habitudes de la clientèle canadienne, demande à représenter sur les places de Lyon et de St-Etienne, une bonne maison du Canada pour les achats de soieries et rubans.

M. Jules Pony, 1632 rue Ste-Catherine, à Montréal, demande la représentation de librairies françaises et belges pour le Canada.

M. A. Weissenhanner, 168 rue St-Maur à Paris (succursale à New-York) demande l'agence de maisons canadiennes.

M. H. Sonolet, 2 Cité Paradis à Paris, France, désire entrer en relations avec des négociants, propriétaires ou exportateurs de rondins de sapin blanc (white spruce).

Un négociant français, M. Edmond Girard, secrétaire du Syndicat agricole de Sannois (Seine et Oise) établie à Roscoff (Finistère) avec succursales au Havre et à Sannois (Seine et Oise) demande la représentation d'une maison sérieuse du Canada pour la vente aux Syndicats agricoles des avoines et des sarrasins. Références de premier ordre.

MM. Pector et Ducout, jne, 3 rue Rossini, Paris, France, sollicitent la consignment ou la représentation, pour la vente en France, de produits canadiens manufacturés ou non.

M. Emmanuel Coste, 14 rue Ausone à Bordeaux, demande à représenter en France maisons canadiennes exportant pommes évaporées, haricots, pois ronds, homards et saumons en conserves, viandes salées et œufs de poisson. Références fournies sur demande.

LA PRESSE,

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

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

L'année 1898 marquera dans l'histoire de LA PRESSE. En effet : sa circulation a atteint le point le plus élevé depuis sa fondation, plus de 66,500 copies imprimées et vendues, lues chaque jour par au delà de cent cinquante mille personnes.

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

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

LA PRESSE MONTREAL.

N. LACROIX,
10 rue de Rome,
Paris.

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