

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

Boite de Poste, 2311, à Montréal, (Canada.)

AVIS IMPORTANT

Nous avons encore eu, dans ces derniers temps, des exemples de maisons françaises dont les noms avaient été relevés sur la liste des demandes d'agent inscrits dans le petit courrier de notre *Bulletin Mensuel*, auxquelles on s'était adressée, sous les auspices de la *Chambre de Commerce française de Montréal*, et qui ont eu le malheur de confier leurs intérêts à des agents que nous n'avons jamais appuyés ou recommandés. Ces maisons se trouvent — en conséquence — dans de sérieux embarras.

Nous croyons donc devoir, *de nouveau*, rappeler qu'il est *indispensable* de s'adresser directement à la *Chambre de Commerce française de Montréal* pour avoir des renseignements et savoir si réellement nous appuyons les agents qui se prévalent de notre recommandation.

Comptes-rendus des Séances de la Chambre de Commerce Française de Montréal.

SÉANCE DU 14 OCTOBRE 1896.

Extrait du procès-verbal de la séance du 14 octobre 1896, de la Chambre de Commerce française de Montréal, tenue sous la présidence de M. J. Herdt, président.

M. le Consul Général de France assiste à la réunion. Sont aussi présents: MM. de Sièyes, vice-président, Emile Galibert, A. Brissette, A. Tarut, E. Deliot, A. Maupetit, Fauchille, M. Schowb, H. Herdt, C. A. Chouillou.

Après lecture du procès-verbal de la séance précédente, il est procédé au dépouillement du courrier de quinzaine qui contient plusieurs demandes intéressantes de commerçants français, notamment en ce qui concerne l'exportation de bois canadien, et l'importation au Canada de divers articles de peausserie, et de ferronnerie. Nous avons reçu également des demandes de renseignements sur les chances qu'offrirait au Canada la vente des fils électriques de fabrication française.

Au sujet des bois du Canada — qui est certes un des articles les plus importants d'exportation de ce pays et dont on fait, surtout dans le Midi de la France et en Algérie, de nombreuses demandes, il y a un point délicat: c'est celui du fret. Le bois peut être transporté, surtout pour de grandes quantités, dans des conditions économiques, par voiliers qui n'exigent pas de taux élevés pour le transport. Nous croyons qu'il est facile de trouver des navires à nolisier pour ce genre d'exportation à des prix très abordables. On ne semble même pas hésiter à se servir des steamers lorsque le taux du fret le permet, et les bois en planches expédiés à Boulogne-sur-Mer par la ligne *Franco-belge* en sont la preuve. Nous avons donné dans notre BULLETIN MENSUEL du 15 février dernier, des chiffres aux-

quels nous prions nos correspondants de se référer. Ils peuvent leur fournir des renseignements utiles.

Les articles français en ferronnerie — surtout pour les grosses pièces, ont à lutter contre la fabrication américaine, qui approvisionne le marché canadien dans des conditions de qualité et de bon marché dont la clientèle est satisfaite. Il faut aussi tenir compte des frais de transport considérables qu'entraîne l'importation de pièces très pesantes. Quelquefois, cependant, une fabrication supérieure parvient à s'imposer, mais nous ne croyons pas à un courant d'affaires continu.

Quant aux articles français d'électricité, on ne doit pas oublier que les Américains sont très disposés à se croire passé-maîtres dans cette fabrication, malgré notre prétention, souvent justifiée, que nous apportons plus de soin, plus de fini dans l'exécution des instruments de précision. Il serait nécessaire pour réussir d'avoir ici un représentant actif et bien posé, en mesure de faire reconnaître notre supériorité aux grands établissements se servant de l'électricité. Ces établissements tendent à devenir chaque jour plus nombreux. Il y a là, selon nous, un effort à faire qui pourrait ne pas être sans profit.

M. George Herdt, importateur, est admis à l'unanimité, comme membre actif de notre Compagnie.

SÉANCE DU 11 NOVEMBRE, 1896.

Extrait du procès-verbal de la séance du 11 novembre 1896, tenue par la Chambre de Commerce française de Montréal, sous la présidence de M. J. Herdt, président.

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

Sont aussi présents: MM. de Sieyès, vice-président; H. Jonas, trésorier; L. de Polinière, Auzias-Turenne, conseillers, Lucien Chouillou, A. Tarut et E. Deliot.

Après lecture du procès-verbal de la séance précédente, le courrier est dépouillé. Nous y notons une demande de renseignements sur les chances d'importations au Canada qu'offrent les tissus de Roubaix: lainage, draperie, ameublement. Nous verrions avec grande satisfaction ces essais réussir et nous croyons que, là encore, on peut lutter avec certains avantages contre les industries similaires anglaises. Mais, pour obtenir ce résultat, il faut avoir ici un représentant ou un vendeur actif, connaissant bien ce commerce, connaissant surtout les maisons de gros faisant cet article, et aussi le goût des acheteurs. Dans ces conditions, il y aurait, selon nous, moyen de faire apprécier notre fabrication qui a pour elle le bon goût dans l'agencement des couleurs et qui se distingue par des qualités incontestables de solidité et de durée. A ce sujet, sans revenir sur ce que nous avons déjà dit plu-

sieurs fois sur la représentation des maisons françaises au Canada, nous insistons spécialement sur la nécessité d'avoir des agents en plus grand nombre. On se plaint généralement de ne pas connaître suffisamment nos produits manufacturés.

Nous signalons aussi une lettre adressée à notre Chambre par une Société pour favoriser l'exportation des produits néerlandais, fondée à La Haye (Pays-Bas), et qui nous demande de l'aider dans ses efforts appliqués "à développer autant que possible le commerce et l'industrie en général, et de favoriser l'exportation des produits de son pays en particulier." Cette Société offre aux commerçants français, faisant ici l'exportation, de répandre en Hollande les articles Canadiens. Nous pensons que cette lettre pourrait être plus utilement adressée à Chambre de Commerce du district de Montréal; cependant nous tenons à remercier la Société dont il s'agit de cette démarche car elle indique une tendance dont il faut féliciter ses auteurs, et c'est à ce titre que nous la portons à la connaissance de nos correspondants.

Il nous est demandé souvent par nos correspondants des situations au Canada comme employés de commerce, commis de magasins, afin de se perfectionner dans la connaissance de la langue anglaise. Nous sommes obligés de répondre à ces demandes par une fin de non-recevoir. Le Canada, tout en étant un pays neuf en ce qui concerne la culture où il y a beaucoup à faire *avec des capitaux*, ne dispose pas de places dans les conditions désirées. Il y a à Montréal, à Québec, pays de langue française, une quantité considérable de jeunes gens à caser — qui dans l'industrie, qui dans les manufactures, qui dans les bureaux de banques ou des magasins. De plus, la connaissance de la langue anglaise est absolument INDISPENSABLE pour toutes les places. Cette connaissance exclut de suite ceux qui n'ont que des notions insuffisantes de cette langue—devenue la langue courante des affaires. Il est en outre facile à comprendre qu'à mérite égal, les commerçants anglais et les commerçants canadiens préféreront toujours leurs *compatriotes* à des *étrangers*.

M. le président donne communication du connaissement du "Logghrigg-Holme" de la ligne *franco-belge*, à l'aller et au retour. On trouvera ce document, dont nous recommandons la lecture dans une autre partie du BULLETIN MENSUEL.

A propos de l'Exposition internationale de Montréal, M. le président signale à la Compagnie l'opportunité de joindre nos efforts à ceux de la Chambre de Commerce du district de Montréal, et il communique le texte de la lettre suivante qu'il a adressée à cette Compagnie :

Monsieur le Président de la Chambre de Commerce du District de Montréal

MONSIEUR LE PRÉSIDENT,

Je viens de lire dans les journaux la décision que vous avez prise à votre dernière réunion ainsi que le texte de la proposition que vous devez soumettre à l'assemblée générale de votre compagnie, qui aura lieu vendredi prochain, le 6 courant, au sujet de l'Exposition internationale projeté pour 1898.

Je prends la liberté, au nom de la Chambre de Commerce française de Montréal, de venir appuyer cette proposition.

Vous savez, Monsieur le Président, que dès qu'il a été question de l'Exposition internationale de Montréal, nous avons reçu d'un Comité de propagande et d'organisation, formé tout spécialement pour cette exposition, à Paris, des lettres d'adhésion très chaleureuses.

Ce comité comprenant plus de 100 membres est composé des notabilités commerciales de Paris et des hommes les plus versés dans les questions concernant les Expositions, car la plupart avaient fait partie des grandes Expositions en Europe, en Australie et en Amérique.

Le président de ce comité, M. Mascuraud, est vice-président du Syndicat général de l'Union Nationale du commerce et de l'industrie à Paris. Aux Expositions universelles de Bruxelles en 1881, Paris (1889), Chicago (1893), Anvers (1894), il fut choisi comme membre du jury. Il en est de même du secrétaire général, M. Ligier qui est vice-président de la Chambre syndicale de la bijouterie, imitation, à Paris, lequel aussi a été désigné comme membre du jury de l'Exposition universelle d'Amsterdam (1885).

Tous se sont empressés de recruter dans le commerce français des adhésions à l'Exposition internationale de Montréal. Ils avaient réuni, dès le mois de mai dernier, plus de trois cents exposants. On comprend que dans cette situation, ce comité soit anxieux d'avoir une solution sur ces deux points :

- 1o Y aura-t-il une Exposition internationale à Montréal ?
- 2o A quelle date se tiendra cette Exposition ?

Il est impossible de prolonger plus longtemps l'incertitude dans laquelle se trouvent les membres de ce comité. Depuis six mois nous avons, dans notre *Bulletin mensuel*, entretenu les espérances des commerçants français tout près à venir à Montréal, tantôt en invoquant les changements politiques qui se sont produits au Canada, tantôt en signalant combien, dans une telle occurrence, il était difficile d'organiser une telle entreprise, tantôt en faisant entrevoir qu'il était nécessaire de laisser quelque répit avant de commencer une aussi grande opération. Aujourd'hui, nous ne savons plus quelle réponse faire aux demandes de renseignements instantanément répétées de la part du comité de Paris.

Il y a lieu de craindre que la bonne volonté manifestée dès le début par les commerçants français ne se lasse et ne soit reportée sur d'autres expositions dont l'organisation aura plus de fixité.

Il y a lieu de craindre encore, en effet, qu'un grand nombre de ces commerçants, voyant la date de 1900 sur le point d'arriver, ne veuillent consacrer tous leurs efforts à l'Exposition universelle de Paris, fixée comme on le sait au mois de mai de cette année.

Nous pensons donc qu'il y va de l'intérêt du commerce de Montréal d'obtenir la coopération du commerce français ; mais il faut, pour cela, que ce dernier ait une certitude absolue sur les deux points si importants restés en suspens. Comme la démarche que vous vous proposez de faire, M. le Prési-

dent, a pour but d'obtenir une solution définitive, nous croyons ne pas outrepasser les droits de la Chambre de commerce française de Montréal, en venant appuyer chaudement votre proposition par les considérations précédemment développées et féliciter votre Compagnie de l'initiative si opportune qu'elle a prise.

Le Président,

T. HERDT.

La Chambre approuve les termes de cette lettre dont il sera donné connaissance au Comité d'organisation et d'initiative constitué à Paris.

MM. Geoffroy et Delore, électriciens, à Clichy (Seine) sont admis comme membres adhérents de notre Compagnie.

Communications Maritimes entre le Canada et la France.

La Chambre de Commerce française de Montréal, depuis sa fondation, il y a dix ans, s'est constamment préoccupée de l'établissement d'un service *direct, régulier*, entre le Canada et la France.

Elle s'est crue, plusieurs fois déjà, sur le point de réussir : mais jusqu'ici, elle n'a rencontré que des tentatives, abandonnées au bout de quelque temps, soit que les capitaux fissent défaut, soit que l'administration fut défectueuse. Ainsi, elle a assisté aux essais de la ligne *Boissière*, plus tard à ceux de l'*Olbia*, puis enfin à l'établissement du service direct entre Dunkerque et Montréal : tentatives qui n'ont point abouti.

A l'heure actuelle, il n'y a comme moyen de transport direct du Canada en France, que la nouvelle ligne *franco belge* dont les navires font escale à Boulogne-sur-Mer. Nous en avons entretenu nos lecteurs dans nos derniers Bulletins. Nous souhaitons son succès, car c'est une communication directe entre ce pays et le nôtre, et à ce titre nous avons déclaré que nous l'appuierions dans la mesure du possible.

Mais en dehors de cette ligne qui ne fait que commencer, il y a nombre d'autres services maritimes qui mettent *indirectement* en rapport la France et l'Algérie avec le Canada ; et c'est de celles là, affectées au fret des marchandises, que nous voulons parler aujourd'hui.

En premier lieu nous signalerons la ligne *Thomson*. Cette ligne a deux steamers qui chargent en Italie des fruits, prennent à Marseille les produits français, algériens et tunisiens, touchent en Espagne et en Portugal où ils embarquent les vins de ces pays, et enfin achèvent à Bordeaux et à La Palisse leur cargaison également en vins.

Ces steamers ayant un tonnage de 1600 à 2000 font quatre voyages par an, deux au printemps, deux en automne (aller et retour) et apportent *directement* et *sans transbordement* leur chargement à Montréal. C'est un des navires de cette ligne qui a souvent l'honneur d'arriver le premier dans ce port à la réouverture de la navigation. Il vient avec les fruits dorés de l'Italie et de la province, annonçant le retour des beaux jours. Le "Fremona" est bien connu, mais il a un inconvénient grave pour les expéditeurs d'Algérie et de Tunisie :—le petit nombre de ses voyages ne permet pas de l'utiliser aussi complètement qu'on le désirerait, attendu que les départs ont lieu de Marseille alors que les commis-voyageurs prennent les commandes au Canada et que lorsque on se dispose à encaisser ces ordres les exportateurs n'ont plus de bateau à leur disposition. Il faudrait modifier l'époque de prise des ordres.

Sur ce point nous devons à l'obligeance d'un membre de notre Chambre les renseignements suivants qui intéresseront nos correspondants.

"Pour arriver à Montréal, les marchandises d'Alger et celles de Tunisie doivent d'abord être expédiées à Marseille où elles attendent le passage d'un navire appartenant à la *Donaldson Line*. Cette ligne relie Marseille à l'Angleterre par un service de vapeur ayant des départs tous les quinze jours.

"Comme en le voit, il faut déjà faire subir à ces marchandises un premier transbordement à Marseille. Or, on sait combien ces transbordements sont préjudiciables à la marchandise, notamment les vins, eaux de-vie, qui restent exposés sur les quais au grand soleil, ou aux pluies d'orages, et il arrive souvent que par suite d'un retard dans les nombreuses formalités à remplir pour le manœuvre du navire, ces marchandises manquent le départ des steamers de la *Donaldson Line Co.* et sont forcées de rester ainsi quinze jours, dans des conditions défectueuses."

Les voyages des steamers de cette ligne sont à escale, comme ceux de la *Thomson Line*. Ils touchent à plusieurs ports de France et d'Espagne, mais ils ne se rendent pas directement au Canada, ils vont à Liverpool où à Glasgow. La durée moyenne de la traversée entre Marseille et le port d'arrivée en Angleterre est de 15 à 20 jours.

Observons que les navires de la *Donaldson Line* ont alors à transborder la partie de leur cargaison destinée au Canada, et là se renouvellent les inconvénients déjà signalés. Seulement on n'est pas exposé à attendre aussi longtemps, car les départs de Liverpool et de Glasgow ont lieu chaque semaine

et même plus souvent, à cause du grand nombre de lignes partant de ces ports. (1)

En résumé on voit que les marchandises venant d'Alger et de Tunis sont forcées de se rendre à Marseille, où elles effectuent un premier transbordement, et lorsqu'elles ne peuvent prendre la *ligne Thomson*, il leur faut subir encore un autre transbordement avec tous les inconvénients qui en sont les conséquences. Elles ont dans ce cas deux transbordements à effectuer.

Voilà ce qui se produit pendant la saison d'été, celle où le St-Laurent est navigable. Vienne l'hiver, les conditions sont changées, mais non améliorées. Les navires abordent à Halifax (Nouvelle Ecosse) ou St-Jean (Nouveau-Brunswick) et comme le fait justement remarquer l'auteur des notes que nous résumons, il faut dans ce cas majorer les prix de revient des frais de transport de ces marchandises par le chemin de fer de l'une ou l'autre de ces villes à Montréal. Ajoutons de plus qu'il y a le risque, en cette saison, de voir les vins soumis à des froids qu'ils ne supportent pas sans dommage. Aussi les expéditeurs d'Algérie ou de Tunisie sont-ils peu empressés à profiter de cette ligne.

Le même correspondant nous signale, à propos des importations venant de ce pays, que l'on pourrait, au moyen d'un service direct, transporter de notre colonie, ici, non-seulement les vins, eau-de-vie, le crin végétal, les peaux de chèvre très estimées par les gantiers, le liège, mais encore les fruits du midi, tels que oranges, figues et grenades, et même à une certaine époque les petits pois verts et les artichauts dont il se fait un grand commerce aux environs d'Alger, et qui rapportent de bons profits aux importateurs ayant tenté cette expédition aux Etats-Unis. Il y a même certains navires affectés à cette importation entre Alger et New-York.

Notons encore les huiles de la Provence et les vins de Bourgogne qui approvisionneraient un service direct de Marseille faisant escale aux ports d'Espagne et aussi à nos ports français de Bordeaux et de La Palisse.

En échange, les navires rapporteraient du Canada des bois de constructions, de la pulpe, en certains moments, des grains, des pommes et des poissons salés et séchés.

Actuellement—toujours d'après notre correspondant—les frais d'une bordelaise de vins envoyée d'Alger à Montréal, est de 22 francs, taux excessif tandis que de Bordeaux à ce même port de Montréal, le fret pour cette bordelaise est de 7 fr. 50.

(1) Nous en parlons plus loin.

Examinons maintenant quelques-uns de ces services qui, par voie de drainage au moyen de caboteurs et de lignes annexes, attirent à des ports étrangers la majeure partie de nos marchandises françaises et les amènent à Montréal, en été, à Halifax et St-Jean en hiver ou même à Portland aux Etats-Unis.

C'est ainsi que dans les constatations officielles du gouvernement canadien, on trouve un si grand nombre de nos importations en ce pays attribuées au commerce anglais, parce qu'elles arrivent au Canada sous pavillon britannique.

(A suivre).

L'Exposition Internationale de Montréal.

Nous avons donné dans le procès-verbal de la séance du 11 novembre courant, publié plus haut, la lettre que le président de la Chambre de Commerce française de Montréal a adressée au président de la Chambre de Commerce du district de Montréal, (chambre canadienne), pour appuyer les démarches que cette dernière Chambre doit faire près du Gouvernement de ce pays. Cette lettre pose bien les questions dont la solution intéresse spécialement les fabricants français qui se proposent de venir à Montréal, et fait ressortir l'intérêt que cette solution a pour le Comité d'initiative et de propagande constitué à Paris par le commerce français.

Nous ne savons quelle sera la réponse du Gouvernement canadien à la démarche annoncée. Mais ce que nous pouvons affirmer, c'est que tout jour de retard compromet gravement la réussite de l'entreprise. N'oublions pas que l'emplacement n'est pas encore décidé, qu'aucune préparation n'est faite et Dieu sait qu'il faut osciller à mille détails nécessaires si l'on ne veut pas arriver à un fiasco.

Nous ne pouvons donc que répéter ce que nous disions au mois de septembre: "Montréal a un intérêt de premier ordre à la réussite de cette Exposition pour 1898; mais encore une fois, nous conseillons de se mettre vivement et sans tarder à la besogne" et nous ajoutons: "il n'y a plus un instant à perdre, si l'on veut faire une Exhibition Internationale."

Notre Chambre de Commerce française s'est occupée depuis plus de huit mois de cette importante question dans l'intérêt de nos futurs exposants français. Elle s'est tenu constamment en rapport avec le comité de Paris et a encouragé ses efforts qui devaient surtout servir à développer les rela-

tions commerciales avec ce pays. Elle n'a fait que son devoir, elle continue à le faire en appuyant les démarches de la Chambre de Commerce du district de Montréal, sachant combien le Comité de Paris est anxieux d'avoir une réponse définitive.

Nous ne pouvons faire plus.

La Chambre de Commerce Française de New York

Nous avons annoncé à nos lecteurs, dans notre dernier numéro du 15 octobre, la publication faite par la Chambre de Commerce Française de New York, d'un *Bulletin mensuel*. Nous sommes heureux de la voir, dans cette publication, préconiser les idées que nous avons soutenues depuis plus de dix ans au Canada, tant pour la représentation à l'étranger que pour les consignations. Nous reproduisons avec plaisir les passages suivants que M. HENRY E. GOURD, président, a inséré dans la courte introduction donnée en tête de ce *Bulletin mensuel*, espérant que ces sages avis seront écoutés et mis en pratique.

"Depuis que sa création a été portée à la connaissance du commerce français, notre Chambre a été assaillie de demandes de renseignements, et, comme un des buts principaux que nous poursuivons est précisément de renseigner avec exactitude nos compatriotes sur toutes les questions qui sont de notre compétence, nous avons apporté un soin tout spécial aux recherches que nous avons dû faire et avons répondu à nos correspondants dans le plus bref délai. Inutile d'ajouter que nous serons toujours heureux de fournir les renseignements qui nous seront demandés et plus heureux encore d'empêcher que la bonne foi de nos compatriotes ne soit surprise par des solliciteurs d'affaires peu scrupuleux. Nous avons même eu déjà la satisfaction de pouvoir mettre plusieurs maisons françaises en garde contre des tentatives d'escroquerie et nous avons pu, en éclairant leur religion, leur éviter des pertes sérieuses.

Notre Chambre a reçu aussi de nombreuses lettres de commerçants français désireux de trouver des représentants aux Etats-Unis. Il ne lui a malheureusement pas toujours été possible de donner satisfaction aux vœux ainsi exprimés. La situation du marché américain, en effet, profondément troublée par la lutte électorale, n'était pas pour encourager les maisons, qu'elle aurait pu recommander, à entreprendre de nouvelles affaires et, d'autre part, les demandes n'étaient souvent pas présentées d'une façon acceptable, nos compatriotes se refusant généralement à supporter des frais d'installation d'agences, de réclames, etc., de sorte qu'il est malaisé de trouver, surtout dans des moments difficiles, un négociant qui veuille bien courir seul tous les risques d'une entreprise nouvelle.

A ce propos, nous nous permettrons de faire observer à nos lecteurs que si nos compatriotes, re-

nonçant à chercher à vendre leurs produits par correspondance, voulaient bien se résoudre à entreprendre un voyage devenu très facile aujourd'hui et à venir étudier sur place le marché qu'ils désirent exploiter, ils réussiraient, dans bien des cas, à y supplanter leurs concurrents étrangers qui n'ont souvent aucun avantage sur eux, si ce n'est d'être plus entreprenants et de ne pas reculer devant des déplacements devenus nécessaires.

Aussi notre Chambre sera-t-elle toujours heureuse d'être utile à ceux qui suivront ce conseil et de leur faciliter leur tâche aux Etats-Unis dans les limites de sa sphère d'action. Elle espère que les Français viendront en plus grand nombre chaque année en Amérique, et qu'ils y fonderont des maisons qui puissent affranchir notre commerce national de la tutelle des commissionnaires étrangers, auxquels nous payons un lourd tribut depuis que les vieilles maisons de commission françaises ont disparu. A tous ceux enfin qui viendront lui demander des conseils et ou des renseignements en débarquant dans un pays dont ils ne connaissent trop souvent ni les usages commerciaux, ni les besoins, ni même la langue, notre Chambre fera toujours le meilleur accueil, mettant à leur service l'expérience que ses membres ont acquise quelquefois à leurs dépens."

LES NOUVEAUX CONSEILLERS LEGISLATIFS

Avant l'ouverture de la législature à Québec, le gouvernement provincial a appelé à faire partie du Conseil Législatif M. Berthiaume, propriétaire du journal *La Presse*, l'organe le plus répandu et le plus lu au Canada, et M. Damien Rolland, grand manufacturier dont le nom est bien connu de nos lecteurs. Nous leur adressons nos sincères félicitations.

La personnalité marquante de M. D. Rolland lui constituait des titres particuliers à ce titre. Il dirige une importante fabrique de papier, est administrateur-délégué de la ligne franco-belge, et occupe dans le haut commerce de Montréal une grande situation.

FORETS DU CANADA

Les ressources naturelles du Canada sont ses forêts, ses terres, ses pêcheries et ses minéraux.

Examinons, parmi ces ressources, celles provenant des forêts.

La richesse forestière du Canada a fait le sujet d'une étude toute particulière, de la part du statisticien du département de l'Agriculture, durant l'année 1893-94, lequel a publié un travail d'au delà de 300 pages comme supplément au rapport du ministre de l'Agriculture pour 1894. (1)

(1) On peut se procurer ce rapport au département de l'Agriculture ou chez l'imprimeur de la reine à Ottawa.

Dans son introduction, entr'autres remarques, il indique les suivantes :

" L'influence des forêts sur le climat, le mouvement de l'agriculture, la pêche fluviale, les communications par eau, la santé des populations et sur le commerce et les industries d'un pays en général, est si considérable, que l'examen de la valeur de nos grands bois présente plusieurs aspects, toute de grande importance. Leur effet direct dépend des produits qu'elles rapportent, du capital qu'elles représentent, du travail qu'elles procurent. Leur effet mécanique se fait surtout sentir dans la distribution des pluies et la préservation du sol sur les terrains inclinés ; elles retiennent les sables mouvants et préviennent les avalanches.

" En Canada, le capital engagé dans les diverses industries dont l'existence dépend de l'approvisionnement des bois est de près de cent millions de dollars ; les gages payés, chaque année, s'élèvent à plus de trente millions de dollars, et l'on manufacture pour une valeur d'environ cent dix millions de dollars.

" En outre, il y a les chemins de fer et les canaux qui comptent sur la richesse forestière ; les premiers pour leur approvisionnement de traverses, (2) et tous les deux pour leur trafic, car le bois entre dans la proportion de près de 1/5 pour les chemins de fer et de 2/5 pour les canaux dans le total du fret qu'ils transportent. Il faut du bois pour le boisage des mines. Les navires eux-mêmes, faits de bois, trouvent dans l'exportation des produits de nos forêts, les fortes cargaisons qui maintiennent le fret à bas prix, car le bois compte pour près d'un quart dans nos exportations domestiques. (3) L'industrie du cuir a besoin du tanin, que l'on trouve

(2) Y compris les voies de garage et les voies doubles, nous avons en Canada environ 18,590 milles de chemins de fer. A 3,000 traverses par mille, il nous en faut donc 55,770,000. En supposant qu'une traverse dure (7) sept ans, il en faut environ (8) huit millions chaque année pour les renouvellements ; et en admettant qu'il se fasse 300 milles de chemins nouveaux, tous les ans, il en faudra encore un million pour cette fin, soit environ (9) neuf millions de traverses annuellement. En supposant que l'on puisse obtenir 50 pieds cubes de traverses dans un acre de forêt, on voit qu'il faut 3,340,000 acres pour fournir les arbres jeunes et vigoureux, nécessaires pour les 18,590 milles de chemin, et 530,000 acres pour les besoins de chaque année.

(3) Le Canada occupe le quatrième rang parmi les plus grands exportateurs de bois ; il n'est surpassé que par la Suède et la Norvège qui exportent pour \$37,135,000 ; par l'Autriche qui exporte pour \$31,000,000, et par la Russie, qui exporte pour \$33,300,000. En faisant le calcul par tête de la population le Canada vient en second lieu, son exportation en 1891 s'étant élevée à \$24,574,869 égale à \$5,08 par tête, et la Suède et la Norvège ayant donné \$5,50, l'Autriche 75 centins et la Russie 34 centins par tête.

dans l'écorce des arbres ; la fabrication des allumettes, les manufactures d'instruments agricoles, l'industrie relativement nouvelle de la fabrication de la pulpe de bois, qui s'est tellement développée depuis dix ans, qu'on y a engagé un capital de trois millions de dollars et qu'elle produit pour au-delà d'un million annuellement, dépendent de la richesse de nos forêts.....

“ Soit que nous considérons le capital engagé, la main d'œuvre que l'on peut employer, et les diverses manières dont on fait usage du bois pour ajouter à notre confort et à notre commodité, ou que nous ayons en vue les intérêts permanents du commerce, ceux des colons, du revenu public et du pays en général, nous devons regarder la forêt comme un bien familial précieux dont nous devons jouir avec respect et que nous devons conserver avec soin pour le transmettre à notre postérité, amélioré et plus riche encore.

“ Considérées au point de vue le plus large, les forêts sont le plus bel héritage du Canada, “ car les pays qui peuvent produire la nourriture, le combustible, les métaux et le bois aux taux de gages les plus élevés et aux plus bas prix en argent, par unité de produit, seront en mesure d'appliquer avec plus d'effet aux autres branches de l'industrie productive les machines économisant le travail.” La nation qui, voudrait obtenir ce quadruple résultat, ne peut y arriver qu'en conservant ses forêts dans le meilleur état possible, puisque des quatre facteurs ci-dessus mentionnés, le bois est celui qui s'épuise le plus aisément ; mais celle qui réussirait à l'obtenir deviendrait la première de toutes les nations.

“ Au commencement même de nos recherches nous avons rencontré les plus grandes difficultés à nous procurer des données certaines. Ces difficultés étaient augmentées par le fait que le contrôle et la propriété étaient en des mains différentes.

(A suivre)

Le nouveau Président aux Etats-Unis.

Comme on le présentait depuis quelque temps, c'est le candidat de l'or, M. McKinley — appartenant au parti républicain — qui a été élu. Cette nomination est dû non-seulement à des votes républicains, mais aussi à des votes démocrates qui ne voulaient pas accepter la responsabilité de soutenir le candidat de la frappe libre de l'argent, M. Bryan.

Le nom de M. McKinley est bien connu en Europe, grâce à son tarif prohibitif et son élévation à la présidence pourrait inquiéter le commerce en

France, qui s'attend à voir encore augmenter les droits fiscaux frappant les produits étrangers.

Il y a cependant lieu d'espérer que ces prévisions ne se réaliseront pas pour plusieurs motifs. M. McKinley devra tenir compte de la majorité qui l'a élu et sera forcément modéré dans son action, car il ne pourra méconnaître l'appoint important qui lui a été donné par les démocrates. De plus, le nouveau président n'a pas les coudées franches. Le Sénat n'est point encore dans sa main. On sait qu'il est composé en majorité de partisans du tarif réduit. Or, si M. McKinley voulait faire prévaloir ses idées prohibitionnistes extrêmes, il se trouverait en face d'une résistance contre laquelle il se heurterait vainement. Il est vrai que par suite de décès, il peut entrer au Sénat de nouveaux membres qui amèneraient une modification dans la composition de la majorité : mais *actuellement* il y a peu de chance pour les prohibitionnistes de voir leurs idées réunir au Sénat un nombre de voix assez élevé pour faire réussir leur politique.

La colonisation au Canada dans la Province de Québec

Parmi les centres principaux que le gouvernement de la Province de Québec s'attache particulièrement en ce moment à coloniser, dans la partie septentrionale de cette province, nous devons signaler : 1o les terres autour du lac Saint-Jean, au nord de Québec ; 2o celles qui avoisinent la rivière du Nord depuis Saint-Jérôme jusqu'au lac Nominique ; 3o et les terrains de la Matapédia, près la Baie des Chaleurs sur la côte est de la province de Québec.

Nous nous proposons, dans une étude rapide d'examiner les avantages qu'offre la mise en culture de ces vastes régions et les chances de succès pour le colon ou l'immigrant installé dans ces divers points.

Nous nous occupons aujourd'hui, de la portion qu'arrose la rivière du Nord, et qui est si bien nommé “ région des lacs.”

* * *

Cette partie, située dans le comté de Terrebonne, s'étend, en suivant la rivière du Nord, sur une grande étendue et comprend déjà plusieurs centres importants. Il nous suffira de citer les paroisses de *Ste-Adèle*, de *Ste-Marguerite*, de *Ste-Agathe des Monts*, de *St-Jovite*, de *St-Faustin*, la *Conception*, de *Labelle*, connu encore sous le nom de *La Châte aux Iroquois*, pour se convaincre que ce n'est pas un pays inexploré, inhabité, entièrement nouveau, où le colon n'a point déjà pénétré. Mais, dans toute cette partie, surtout dans les paroisses les plus au nord, la Couronne possède encore une assez notable

quantité de terres à concéder. Ces localités sont, depuis trois ans, desservies par des routes encore en trop petit nombre.

Elles sont surtout reliées à Montréal par un chemin de fer qui drainent au profit de cette ville et du commerce en général, tous les produits agricoles du colon. C'est, on le comprend, le meilleur véhicule pour la colonisation de ces terres. Sans ce chemin de fer, en effet, il est impossible à l'habitant d'écouler ses produits, car il n'a que deux natures de clients en ces régions, ou la population de la grande ville, ou les hommes composant ce qu'on appelle un *chantier*, c'est-à-dire une agglomération d'ouvriers engagés pour abattre les bois dans les forêts du Nord. Naturellement, le chemin de fer est le meilleur moyen pour atteindre, plus ou moins facilement, cette double clientèle. Aussi, les terres situées à proximité du chemin de fer, sont-elles les plus recherchées et trouvent assez facilement acheteurs.

Dire que, dans ces régions, le sol est très fertile, serait une exagération. La couche arable n'a pas assez de profondeur. On rencontre trop aisément la roche ; mais comme toute cette contrée est composée de vallons et de collines, on peut y établir, selon les expositions au soleil, des pâturages ou des terres cultivables qui donnent des rendements assez appréciables. Nous savons que les agriculteurs se proposent d'y faire l'élevage du mouton sur une certaine échelle et il se pourrait que la tentative ne fut pas sans succès. Toujours est-il que ces paroisses colonisées déjà, depuis 30 et 40 ans, et qui végétaient, sans grand avenir, ont par la création des routes d'abord et enfin du chemin de fer, gagnées considérablement et possèdent des centres de population présentant un chiffre respectable :

Ste Adèle 1,800 h.

Ste Agathe des Monts 2,200 h.

St Jovite 1,500 h.

St Faustin 1,000 h.

Labelle 900 h.

Ces chiffres prouvent que les efforts des premiers colons n'ont pas été sans résultat. Les récompenses, obtenues par certains cultivateurs au concours agricole, montrent ce que l'on peut réaliser avec de l'ordre, de l'économie et du travail dans ce sol où la terre un peu légère est saine et très propice à la culture des légumes et des plantes-racines.

Nous savons aussi que quelques Français établis dans cette partie du Nord ont pu, non sans travail et souvent après avoir passé par de rudes épreuves, se créer de petits domaines, qui pour eux constituent une aisance relative. C'est là un résultat que, dans

l'état actuel de l'agriculture en Europe, ils auraient eu peine à obtenir.

.

Déjà des pionniers ont commencé à occuper la région des lacs Nomingue. Cette partie qui ne possède encore que des voies de communication en nombre insuffisant sera, dans quelques années, reliée par un chemin de fer avec Labelle. Elle est très riche en bois de diverses essences. Il est vrai que la plupart des concessions de ces "limites" sont déjà effectuées, mais il reste encore de vastes terrains à acquérir dans des conditions de prix très abordables.

La vogue s'est mise de la partie pour attirer l'élément riche autour de ces lacs, pittoresques, poissonneux, jouissant par suite de leur altitude d'un air pur et constituant en réalité de véritables *sanatorium* ; ceci est un avantage pour le petit cultivateur, l'ouvrier agricole qui trouve à l'occasion, dans les mois d'été, de vendre ses produits maraichers et aussi de louer ses services à des conditions rémunératrices, que l'on peut dire inespérées. Ste-Agathe des Monts par exemple, St-Jovite, Labelle sont des paroisses privilégiées sous ce rapport. Le Nomingue le deviendra probablement un jour ; mais, en tous cas, on peut dire qu'il se fait là de sérieux efforts pour défricher et mettre en culture, des terres, qui ne manquent que de bras, pour produire des récoltes, ou devenir un champ d'élevage.

Conseillerons-nous à nos cultivateurs français qui émigrent au Canada de se fixer sur ces terres ? Si le colon français possède quelques capitaux, surtout s'il est à la tête d'une famille ayant des bras nombreux, il pourra réussir à la condition de faire un choix judicieux des terres sur lesquelles il s'établira et de s'imposer de dures privations : il n'y fera pas de bénéfices importants, mais il pourra y vivre et élever sa famille, ce qui n'est pas un mince résultat à l'époque actuelle.

Le climat de ces régions est sévère, rigoureux même, surtout à cause de la longueur des hivers. Observons aussi qu'il s'y produit au printemps des gelées tardives nuisant à la végétation et compromettant très souvent les récoltes.

C'est là l'*alea*, très décourageant, il faut bien l'avouer, que le colon étranger doit envisager avant de prendre une décision. Mais l'*alea*, dans la vie du colon, tient une grande part. On ne pourra jamais l'éviter.

Examinons maintenant la colonisation du Lac St-Jean.

(A suivre)

LA LIGNE FRANCO-BELGE

REVUE COMMERCIALE.

Au port de Montréal, depuis le 15 octobre jusqu'à ce jour 14 novembre sont arrivés le *Loughrigg-Holme* et le *Nether-Holme* et on annonce pour le 17 ou le 18 courant le *Greta-Holme*, qui en est à son second voyage. Ce dernier navire aura eu une traversée exceptionnellement rapide. Parti d'Anvers le 6 courant, il a été signalé dans le golfe du St Laurent aujourd'hui même (14 novembre). Il ne mettra pas plus de 11 jours, ce qui mérite un bon point, au navire et à la Compagnie. Nous avons eu la communication officieuse du chargement de *Loughrigg-Holme* tant d'Anvers et de Boulogne-sur-Mer, à Montréal, que celui du même navire de Montréal pour Boulogne-sur-Mer et pour Anvers. Nos correspondants pourront en faire leur profit.

CHARGEMENT DU *Loughrigg-Holme*.

D'Anvers à destination de Montréal : 2 caisses de verreries ; 2 caisses marchandises ; 50 caisses verre à vitre ; 745 caisses d'eau minérale Appolinaris ; 3 paquets ; 6 caisses marchandises ; 5 barils contenant de la porcelaine ; 2300 barils de ciment ; 4 caisses de papier de couleur ; 424 caisses de verres à vitre ; 60 caisses marchandises.

De Boulogne à destination de Montréal : 2 caisses modèles, 60 barils d'ocre, une caisse d'objets mobiliers, 4 caisses d'ornements d'églises, 5 caisses de livres et papiers, 27 caisses de chocolat, 20 caisses de vins, 5 barils de ciments, 8 caisses de papiers et impressions.

Les chargements du *Loughrigg-Holmes* pour Anvers consistent en 32,844 bushels de seigle, 7,800 bushels de maïs, 32,272 bushels d'avoine, 150 caisses d'œufs, 5 tinettes de beurre, 105 caisses de machines, 4 caisses de marchandises, 19 caisses de linge, 2,973 pièces de chêne, 406 barils de pommes, 1 baril de pommes de terre, 50 boîtes de provisions, une caisse de cuir, plomb, 500 tierçons de lard, 450 tinettes de lard, 250 demi-barils de lard.

Pour *Boulogne-sur Mer* ce même navire a chargé deux caisses baggages, une caisse, 41 caisses de bois ouvré, un baril de pommes, un baril d'huitres, 10578 pièces de spruce, 11765 de pin rouge et 132 de douilles.

Le *Greta-Holmes* sera le dernier navire de cette ligne que nous verrons à Montréal cette année. Pendant l'hiver, les navires de la Compagnie Franco-Belge doivent partir d'Halifax (Nouvelle-Ecosse).

Le dernier mois de la saison de navigation de 1896 tire à sa fin ; à partir de la semaine prochaine, quel que soit d'ailleurs l'état du fleuve et de la température, les assurances maritimes ne couvrent plus les marchandises en route, sauf par convention spéciale et à des taux spéciaux — on sait ce que cela veut dire. Notre commerce extérieur se trouve donc réduit, jusqu'au printemps, à emprunter la voie des Etats-Unis, et quoiqu'il n'y ait pas arrêt complet des importations ni des exportations, on n'importe que les marchandises dont la valeur proportionnellement au volume, peut supporter une majoration de fret, et on n'exporte que si les marchés permettent de supporter une différence de 10 p.c. environ dans les prix de transport.

Le commerce intérieur continue, naturellement, dans des proportions réduites, la distribution des marchandises étant aussi frappée d'un relèvement du tarif des chemins de fer qui a lieu chaque année au commencement de novembre. Il importe donc, autant que possible, que les livraisons se fassent avant le 20 novembre, et que les marchandises soient entre les mains du commerce de détail avant la clôture de la navigation.

Le commerce de l'automne cette année, a été assez actif, dépassant un peu celui de l'automne 1895. La raison de cette amélioration, en face d'un tarif de douane indéterminé, c'est que la récolte a été abondante dans tout le pays, et que les prix des produits agricoles ont haussés sur toute la ligne en même temps, quoique moins rapidement que le blé. La population agricole du pays est donc dans une situation comparativement prospère. Mais la population industrielle est toujours dans une situation précaire. Nous en avons indiqué la raison dans notre dernière revue.

Bois de construction. — L'élection de M. McKinley à la présidence des Etats-Unis a eu un effet merveilleux sur l'industrie de son pays ; et quoique la prochaine clôture des canaux ne puisse permettre d'y exporter beaucoup de bois avant le printemps, on a l'assurance d'une bonne demande pour les produits de nos forêts aux Etats-Unis, dès que la navigation sera ouverte en 1897, pourvu que, d'ici là, le taux de douane ne soit pas changé.

Et comme l'état du marché anglais, à peu près près dégarni de stocks en première main, promet aussi une fructueuse campagne pour 1897, on fait des préparatifs pour que les billots ne manquent pas aux scieries le printemps prochain. Les prix aux scieries sont très fermes.

On cote f. à b. à Montréal :

<i>Madriers</i>	Par 1000 pds B.M.
Pin blanc.....	\$10.00 à \$20.00
Pin jaune.....	10.00 à 20.00
Epinette.....	9.00 à 18.00
Pruche.....	10.00
<i>Bois de menuiserie et d'ébénisterie.</i>	Par 1000 pds B.M.
Frêne.....	\$16.00 à \$20.00
Merisier.....	14.00 à 20.00
Erable.....	16.00 à 25.00

Tilleul (bois blanc).....	12.00 à	16.00
Noyer tendre.....	25.00 à	35.00
Chêne blanc.....	20.00 à	30.00
“ rouge.....	25.00 à	35.00
“ scié sur le grain.....	55.00 à	60.00

Grains.—Sauf le blé qui se vend à des prix bien au-dessus des cours où l'exportation serait possible, les grains sont restés à peu près stationnaires depuis un mois. De fortes quantités d'avoine et de pois ont été exportés durant ce mois pour l'Angleterre et l'Allemagne. Le sarrasin n'a donné lieu encore qu'à peu d'affaires pour l'exportation.

Le blé d'Ontario a haussé de 10c et celui de Manitoba de 12c par minot (1 fr. 50 et 1 fr. 62½ par hectolitres.)

On cote à Montréal en entrepôt :

Blé Manitoba No 1 dur par 60 livres.....	\$0.95
“ “ No 2 “ “	0.92
“ d'Ontario d'hiver, “	0.89
“ d'Ontario du printemps, “	0.89
Pois No 2, par 60 livres.....	0.53
Avoine blanche No 2, par 34 livres.....	0.26½
“ mélangée “	0.25
Orge à malter, par 48 livres.....	0.45
Orge à moudre “	0.34
Seigle, par 50 livres.....	0.45

Farines.—La hausse du blé a été reproduite dans les farines ; mais les marchés étrangers s'étant mis à l'unisson des nôtres, les exportations sont actives et nos farines du Manitoba trouvent un excellent marché à Londres et en Australie, ce dernier pays étant relié à Vancouver, port de la Colombie Anglaise, par une ligne régulière mensuelle de bateaux à vapeur.

Les cours de notre place ont haussé de 20 p.c. en moyenne depuis le mois dernier et sont encore très fermes.

On cote à Montréal, en entrepôt, par baril de 196 livres, net ;

Patente d'hiver.....	\$5.00 à	\$5.05
“ du printemps.....	5.25 à	5.50
Straight roller.....	4.50 à	4.75
Extra.....	0.00 à	0.20
Forté de boulanger (Manitoba).....	4.75 à	5.00

Foin.—Les Etats-Unis suffisent à leur consommation de foin ; les marchés d'Europe ne sont pas assez élevés pour permettre de payer les frets exorbitants que l'on a demandés cet automne, de sorte que le foin canadien n'a pas cette année de débouché à l'extérieur. Les prix payés à la campagne sont encore de \$8.00 pour No 1, \$7.00 pour No 2, et \$6.00 pour foin de trèfle, le tout en foin propre et livré en wagon par tonnes de 2000 livres sans frais.

Laines brutes.—Le marché des laines au Canada s'est soudain réveillé après l'élection de M. McKinley, avec la conviction que les Etats-Unis allaient devenir de forts acheteurs chez nous, et les détenteurs canadiens n'ont pas été longs à mettre leurs prix au niveau de leurs espérances. Le commerce hésite encore un peu à payer les prix demandés, mais il y viendra probablement bientôt.

Toison du Canada.....	\$0.23 à	\$0.24 la liv.
Arrachée, non assortie.....	0.20 à	0.22 “
Noire.....	0.17 à	0.18 “
Cap de B. E. en suint.....	0.15 à	0.17 “
Australie, lavée à fond.....	0.00 à	0.00 “
Buenos-Ayres, do.....	0.28 à	0.32 “
Natal, en suint.....	0.13 à	0.15 “

Peaux vertes.—Le marché des cuirs tannés a été assez actif, et les peaux vertes ont conservé un taux très ferme, encouragées par une hausse marquée aux Etats-Unis.

Les tanneurs paient :

Peaux de bœuf No 1, par 100 livres.....	\$8.50 à	9.00
“ “ No 2, “	7.50 à	8.00
“ taureaux “	6.50 à	7.00
“ veaux, la livre.....	0.05 à	0.07c
“ d'agneaux, la pièce.....	0.00 à	0.60c

Animaux de boucherie.—Le marché anglais a été généralement faible, et les frets ayant enchéri ici, l'exportation a payé en moyenne les bœufs ¼c de moins. Les moutons au contraire se sont très bien vendus en Angleterre et ont été en conséquence payés à des prix fermes ici.

On paie pour l'exportation :

Bœufs, la livre sur pied.....	3 à	3½c
Moutons, “	2½ à	2¾c

REVUE FINANCIÈRE.

Notre place a été tranquille, avec abondance de fonds, pendant la fin de la campagne présidentielle aux Etats-Unis. Nos banques qui ont en moyenne de \$18,000,000 à \$20,000,000 employées aux Etats-Unis, avaient pris leur précautions pour faire rentrer ces fonds en or, ou en valeur équivalente en cas de danger et assistaient en désintéressées aux efforts faits par toutes les institutions financières des Etats-Unis pour empêcher l'adoption du programme de la frappe libre de l'argent à 16 pour 1. La victoire de la monnaie de bon aloi leur permet de répandre le cours de leurs opérations dans la grande république voisine ; et il lui reste encore suffisamment de capitaux pour ses besoins.

La bourse a ressenti les effets de l'élection, mais la hausse n'a été que modérée. Les banques ont annoncé leur dividende ordinaire payable le 1er décembre.

Le change sur Londres est facile ; les banques vendent leurs traites à 60 jours de 8½ à 8¾ de prime (\$4.82½ à \$4.82½), et leurs traites à demande de 9¼ à 9¾ de prime (\$4.86½ à \$4.86½). Les transferts par le câble sont à \$4.87. Les chèques sur New-York font du pair à ¼ de prime. Les traites sur Paris valent \$5.18 papier long et \$5.15 papier court.

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 de juste — à la **Chambre de Commerce du district de Montréal**, c'est-à-dire à nos confrères Canadiens.

TEMPÉRATURE DU MOIS d'OCTOBRE 1896

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

Sept.	Farenheit		Centigrades	
Date	Max.	Min.	Max.	Min.
1	61	53	16.11	11.67
2	51	45	10.56	7.22
3	51	43	10.56	6.11
4	51	43	10.56	6.11
5	57	45	13.89	7.22
6	49	43	9.44	6.11
7	49	43	9.44	6.11
8	47	37	8.33	2.78
9	47	35	8.33	1.67
10	50	34	10.	1.11
11	53	35	11.67	1.67
12	54	40	12.22	4.44
13	56	38	13.33	3.33
14	55	41	12.78	5.
15	57	45	13.89	7.22
16	47	43	8.33	6.11
17	43	33	6.11	0.56
18	45	35	7.22	1.67
19	44	32	6.67	0.
20	47	35	8.33	1.67
21	57	37	13.89	2.78
22	46	32	7.78	0.
23	48	40	8.89	4.44
24	52	38	11.11	3.33
25	50	34	10.	1.11
26	50	36	10.	2.22
27	53	39	11.67	3.89
28	48	34	8.89	1.11
29	55	35	12.78	1.67
30	53	45	11.67	7.22
31	57	43	13.89	6.11

MINES D'OR

DE LA COLOMBIE ANGLAISE

COTE DES ACTIONS:

Monte-Christo.....	\$0.20	B. C. Gold Fields.....	\$0.15
Old Ironsides.....	0.15	Silverine.....	0.14
War Eagle.....	1.75	Iron Mask.....	0.75
Virginia.....	0.25	St. Elmo.....	0.18
Crown Point.....	0.51	Poorman.....	0.13
Evening Star.....	0.33	California.....	0.15
O. K.....	0.34	Big Three.....	0.10
		Homestake.....	0.17

Alberni Mountain Rose - - - \$0.10

Valeurs spécialement recommandées:

Monte-Christo, Big Three, B. C. Gold Fields,

M. QUENEAU, Courtier, Montréal, Qué.

New-York Life Insurance Bldg. No. 207.

Aussi, achat et vente, à la commission, de toutes valeurs non cotées officiellement.

LIQUIDATION DE FAILLITES

ARGENT A PRETER

Achat d'Obligations Municipales

M. ROMEO PROVOST & CIE

Expert-Comptables, Liquidateurs
et Fidei-CommissairesChambres Nos 41 et 42
Bâtisse " Chars Urbains " à MONTREAL (Canada)La maison ROMEO PROVOST & CIE est déjà connue en France
où elle a une clientèle parmi les notables commerçants de ce pays.

Petit Courrier

DEMANDES D'AGENTS PAR :

M. T. Audon, eaux-de-vie, 9 rue Mozart, Paris.
M. E. Mercier, Compagnie des grands vins de Champagne, près Epernay.
M. G. Bonhomme et Cie, eaux-de-vie, Cognac.
M. Bonneau, eaux-de-vie, à Renon, (Ch. Inf.)
M. P. Rousseau et Cie, négociants-propriétaires, Bordeaux, 56 rue de Vergniaud, commerce de vins.
M. Lucien Canaud, commerçant, vins et eaux-de-vie, La Rochelle.
M. J. Lamilhau, huiles d'olives pures à Nice.
M. J. Prunier et Cie, eaux-de-vie, à Cognac.
Vve Arzac Seignette et Eugène Sabourau, eaux-de-vie, La Rochelle.
MM. Pélissier et Aragon, successeurs, Fabrique de matières premières, à Grasse, (France).
Messieurs Rondeau frères, successeurs, (Maison Delamotte) manufacture d'instruments de chirurgie, 68 rue Jean-Jacques Rousseau, Paris.
MM. Audeux M. & Cie, successeurs, conserves alimentaires, Chantenay-lez, Nantes.
M. Chevallier-Appert etc., conserves alimentaires, 30 rue de la Mare, Paris.
MM. Eymard E. T. & Cie, propriétaires de vignobles, St-Même, près Cognac.
MM. T. & E. Karsenty fils & Cie, huilerie, 18 Boulevard de Rome, Marseille.

—M. LORÉ, 53 rue de Verneuil, Paris, cherche une position comme commis dans le commerce des grains.
S'adresser à la Chambre de Commerce Française de Montréal.

—Le maison DANTIN, FRÈRES ET CIE, à Privas (France), minium de fer et produits dérivés, demande un représentant à Montréal avec monopole pour tout le Canada. — Ecrire.

AVIS. — Demande d'emprunt de 10,000 francs sur une terre de 64 hectares 50 ares située au Lac Marguerite (Assiniboine). Cette terre est défrichée et mise en culture. On peut élever sur la terre 40 ou 50 bêtes. Titres de propriété garantis. S'adresser, pour renseignements supplémentaires, à la Chambre de Commerce française de Montréal.

—Jeune Français sortant d'une bonne maison de Cognac, après y être resté plusieurs années, cherche emploi dans une maison notable du Canada.

Connait à fond la partie, et possède des éléments, qui, mis en pratique par une combinaison ingénieuse, présenteraient les garanties les plus sérieuses de réussite. Affaire très sérieuse. Ecrire: Chambre de Commerce Française de Montréal. L. E. 1974.

“ LA PRESSE ”

PUBLIÉE A MONTRÉAL, CANADA

Le plus important et le plus répandu des journaux
français du continent américain

Circulation Quotidienne assermentée : 53,214



La circulation de “ LA PRESSE ” est sept fois aussi considérable que celle de tout autre journal français à Montréal.

“ LA PRESSE ” est le meilleur journal d’annonces du Canada.

“ LA PRESSE ” publie 6 pages tous les jours, excepté le Samedi où elle sort à 12 pages.

“ LA PRESSE ” est le seul journal canadien qui s’occupe d’une manière suivie du développement des relations commerciales entre la France et le Canada.

T. BERTHAUME

PROPRIÉTAIRE

71 ET 71a RUE ST JACQUES

MONTREAL, CANADA.