

**Bibliothèque
et Archives
nationales**

Québec 

*Bulletin Mensuel
de la Chambre de
Commerce Française
de Montréal*

**Pages 1 à 2
manquantes**

BULLETIN MENSUEL

DE LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANCAISE DE MONTREAL

SOMMAIRE

La Ligue Maritime Française au Canada. — Majoration des droits de douane en France. — Les demandes françaises de pâte de bois et de papier. — Les faillites frauduleuses. — Projet de création d'une industrie cinématographique à Calgary. — Patriotisme et Protection. — L'élevage du lapin au Canada. — L'industrie de la fourrure au Canada. — La pâte de poisson canadienne en Hollande et en Allemagne. — L'exportation canadienne des bois manufacturés. — Situation vinicole en Algérie. — Bibliographie. — Propositions d'affaires.

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

La Ligue Maritime française au Canada

“Si l'opinion publique, longtemps hostile, puis indifférente, est aujourd'hui conquise par l'idée coloniale, si les pouvoirs publics, parlement, commerçants et industriels ont enfin compris que l'avenir du pays dépendait de la mise en valeur de nos Frances extérieures et de notre marine, qui, enfin réveillée, reprend peu à peu le rang et la place qu'elle doit occuper dans le monde, c'est en grande partie à la Ligue Maritime et Coloniale que ce résultat est dû. M. Maurice Rondet-Saint, par la plume, par la parole, par ses conférences sème partout et avec un zèle ardent ces éclatantes vérités, il a su grouper une véritable armée de six mille adhérents. Il a conquis la jeunesse des écoles en organisant des croisières qui révèlent aux Français de demain les beautés de nos colonies, ainsi que la science et l'héroïsme de nos marins: par l'institution des pilotins, la L. M. C. prépare le recrutement de nos escadres; par ses manifestations variées elle commémore la mémoire de nos grands explorateurs et de tous ceux qui donnèrent leur vie pour une cause qu'ils considéraient comme sacrée. Nous sommes heureux de consacrer, par cette récompense, la solidarité étroite qui unit la Société de Géographie commerciale et la Ligue Maritime et Coloniale, qui sont animées des mêmes principes et qui poursuivent les mêmes buts.”

C'est dans ces termes élogieux que, le 12 Avril dernier, la médaille “Emile Levasseur” a été présentée, par le Président de la Société de Géographie Commerciale de Paris, à M. Maurice Rondet-Saint, Directeur de la Ligue Maritime et Coloniale Française.

Cette association, toute jeune encore et déjà si

heureusement influente en France, réalisait le mois dernier l'un de ses très louables objectifs, l'organisation de voyages de vacances à l'intention d'un groupe choisi d'étudiants français.

Onze jeunes gens français, élèves des grandes Ecoles et des Lycées de France, accompagnés par Monsieur et Madame Rondet-Saint, ont fait une trop rapide excursion aux Etats-Unis et au Canada. Arrivés à Montréal le samedi soir 30 Juillet, ils en repartaient vingt-quatre heures plus tard pour Québec.

Cette journée de dimanche que leur programme réservait à notre ville ne permettait pas une prise de contact bien sérieuse; le Comité de réception, aidé du Délégué local de la Ligue, a réussi pourtant à donner à nos visiteurs une idée de l'hospitalité canadienne en même temps que de l'importance de notre Cité.

Réceptions au Consulat Général de France, à l'Hôtel de Ville, à l'Union Nationale Française, à la Chambre de Commerce Française de Montréal, etc., leur avaient été ménagées.

M. Rondet-Saint avait bien voulu prévenir notre Chambre de sa venue en nos murs, et nous avait fait connaître son intention de nous rendre visite. Elle ne pouvait qu'être fort courte dans les circonstances, mais nous tenions à saluer tout au moins à nos bureaux ces compatriotes, et à féliciter le Directeur de la Ligue pour ses précieuses initiatives, toutes favorables au pays de France et à ses intérêts dans le monde entier.

Notre Président étant absent, il appartenait à notre Vice-Président, le Commandant Quedrue, de présenter à M. Rondet-Saint les compliments de notre Compagnie. Sa qualité d'Officier de Marine, de Directeur à Montréal de la Compagnie Aérienne Franco-Canadienne, de Représentant du

Comité des Armateurs de France, le qualifiait particulièrement à cet effet.

Il dit à M. Rondet-Saint et aux jeunes gens qui l'accompagnaient l'oeuvre française que nous poursuivons ici, et les difficultés financières, dues à la dépréciation du franc, qui nous empêchent si malencontreusement de réaliser tout ce que nous rêvons. Il demande aux jeunes qui l'écoutent de dire partout autour d'eux, au retour en France, comment les Français expatriés sont des missionnaires pour la Mère Patrie et savent apporter leur collaboration active aux intérêts français de par le monde. Mais il faudrait se garder de quitter le sol natal pour celui de l'étranger sans préparation, documentation et ressources suffisantes; la tâche est ardue au Canada pour les Français qui y viennent à la légère et leur venue inconsidérée est à déconseiller.

Monsieur Rondet-Saint se rendant compte de l'importance de cette question veut bien ajouter qu'il ne manquera pas d'attirer sur elle l'attention des pouvoirs publics en France. Il fait allusion à l'intérêt très vif que porte la Ligue Maritime aux nombreux problèmes qui se posent pour les Colonies de Français à l'Etranger; c'est en effet à cette Ligue qu'est dûe l'initiative de la création des Congrès annuels des Français à l'Etranger, et le succès des deux premières réunions, à Paris, fait bien augurer des résultats favorables que l'on est en droit d'en attendre. Il est temps en effet pour nous Français de passer de la parole aux actes, et cette visite de jeunes gens en terre américaine doit être une leçon profitable. Pour réussir à l'étranger, nos exportateurs de France doivent se résoudre à modifier leurs vieilles méthodes commerciales, et à s'américaniser; la Ligue Maritime s'y emploiera et son Directeur personnellement promet de mettre en oeuvre toute son influence pour faire connaître et préconiser l'emploi courant chez nous des usages et moyens modernes qui, seuls, nous permettront de faire pour nous, dans le monde, la place commerciale qui convient à notre grand pays.

C'est avec l'espoir d'une collaboration aussi précieuse que celle de Monsieur Rondet-Saint et de la Ligue Maritime, que le Vice-Président de notre Chambre prend congé de ses visiteurs et les prie de porter à la terre de France les souhaits et les souvenirs des Membres de notre Compagnie.

Majoration des Droits de de Douane en France

Les journaux de France nous ont apporté la nouvelle que le Parlement, avant la clôture de la session pour les vacances, avait adopté un projet

de loi aux termes duquel le gouvernement était autorisé à modifier le tarif douanier.

Nous trouvons à ce propos les renseignements complémentaires suivants dans "Les Echos" du 20 Juillet:

Les nouveaux droits seront mis provisoirement en vigueur en même temps que les accords qui les motivent. Ils seront présentés à l'approbation des Chambres à la rentrée. A défaut d'approbation par ces dernières, ces tarifs et les accords cesseront leurs effets quatre semaines après la décision de rejet.

Dans tous les cas où cela sera possible, les retouches du tarif seront faites en conformité de la nomenclature actuelle, ceci afin de ne pas préjuger de la révision du tarif actuellement en instance devant le Parlement.

En somme, on va majorer les droits de certains articles de manière à pouvoir accorder le bénéfice de notre tarif minimum à l'Allemagne.

Il va de soi que les nouveaux droits seront applicables à toutes les provenances indistinctement. Des pays comme la Belgique, l'Angleterre, la Suisse, l'Italie, etc., vont être surtaxés sous prétexte que nous concluons un accord commercial avec l'Allemagne au moment même où ce dernier pays obtiendra des réductions de droits, attendu qu'il était soumis aux droits du tarif général et des tarifs intermédiaires pour la plupart de ses articles et qu'il va bénéficier du tarif minimum.

La loi a spécifié que les modifications ne pourront affecter les objets d'alimentation et tous les articles du vêtement, à l'exception toutefois de la bonneterie, pour laquelle il a été reconnu que le tarif minimum actuel était insuffisant. Les nouveaux droits applicables aux articles de bonneterie seront cependant inférieurs à ceux du projet du nouveau tarif.

Pour la mécanique, les nouveaux droits, bien que supérieurs à ceux actuellement en vigueur, seront cependant inférieurs à ceux du tarif proposé. Pour ces articles le taux de protection serait de 9 à 12%.

Pour les jeux et jouets, les droits inscrits au projet du nouveau tarif ont été comprimés. Le taux de protection ne dépassera pas 20% et se maintiendra entre 15 et 16% pour la plupart des articles.

Pour les faïences, les droits d'avant-guerre seront multipliés par 6, ce qui représentera une protection de 15 à 17%. Pour les faïences sanitaires et en grès, la protection ne dépassera pas 11% de la valeur.

Pour la coutellerie, l'industrie française a formulé des propositions de relèvement très raisonnables qui ont été acceptées.

Il en est de même pour les produits chimiques,

les instruments d'optique, les appareils électriques et électro-techniques.

Par contre, les droits sur les machines agricoles seront abaissés.

Les demandes françaises de pâte de bois et de papier

Des importateurs français de pâtes de bois et de papier à journal se sont récemment informés près du Commissaire du Commerce Canadien à Paris, sur les possibilités de s'approvisionner au Canada. Le Lieutenant-Colonel Hercule Barré pense que les manufacturiers canadiens pourraient trouver là un marché assez intéressant s'ils sont en mesure de coter des prix avantageux, c.a.f. ports français, et il communique les informations suivantes: Les importations françaises de pâtes de bois de toutes sortes ont formé un total de 417,380 tonnes métriques en 1925 et de 467,754 tonnes en 1926. Les demandes tendent à augmenter cette année. Les principaux fournisseurs de la France sont la Suède, la Norvège, la Finlande, l'Allemagne, l'Autriche, le Canada, etc.

Pour ce qui est du papier à journal, l'importation en 1926 en a été de 179,000 tonnes venant d'Allemagne, de Suède, de Norvège, de Hollande, de Finlande, de Belgique, Suisse, Italie, etc. Les rouleaux de ce papier à journal doivent être de dimensions formant des multiples de 87 centimètres (87-174-261, etc.). Le poids doit être rigoureusement de 50 grammes au mètre carré.

La France importerait aussi environ 20,000 tonnes par an de papier kraft. Les dimensions usuelles en sont de 100, 120 et 140 centimètres de hauteur.

Quant à la pâte de bois chimique destinée à la fabrication de la soie artificielle, les producteurs doivent être très circonspects avant de s'engager dans la manufacture de cette spécialité; les procédés à employer sont extrêmement délicats et difficiles.

Il a fallu des dépenses considérables de temps et d'argent aux fabricants de cette pâte de bois avant que leurs produits soient utilisables pour la fabrication de la soie artificielle, et nombre de firmes fournissant une pâte de bois parfaite pour l'industrie papetière n'ont jamais pu donner une pâte satisfaisante pour la fabrication de la soie.

Par ailleurs, l'industrie de la soie artificielle en France est contrôlée par un groupe qui a dépensé de fortes sommes pour obtenir la qualité de pulpe convenable pour ses besoins, et il paraît actuellement presque impossible de les amener à s'approvisionner à de nouvelles sources.

La pâte de bois destinée à la fabrication de la soie artificielle se vend approximativement 20%

plus cher que la pâte de bois pour papeterie, mais si les procédés qu'exige la première ne donnent pas un résultat satisfaisant, sa qualité se trouve alors diminuée, et elle n'obtient plus que 20% de moins que celle préparée pour l'industrie papetière.

Les faillites frauduleuses

A toute occasion, nous mettons nos lecteurs en garde contre les dangers de la législation et surtout des habitudes canadiennes qui protègent trop facilement les débiteurs insolubles ou de mauvaise foi.

Il semble que cette question a retenu l'attention des autorités commerciales de Montréal et que l'on songe sérieusement à remédier à ce mal.

L'Association des Marchands de Montréal a récemment réuni un groupe d'hommes d'affaires et il a été annoncé qu'une campagne générale va être entreprise dans tout le Dominion pour découvrir, dénoncer et poursuivre les banqueroutiers malhonnêtes; un fonds de \$100,000 doit être prélevé pour mener à bonne fin cette campagne destinée à protéger le commerce légitime et honnête.

Me Ernest Bertrand, substitut du procureur général à Montréal, fut l'orateur principal. Il dit que lorsqu'un banqueroutier frauduleux a été pincé et trouvé coupable, ce sont ses propres créanciers qui sont le plus empressés à venir demander pour lui la clémence de la cour. "Dans un cas particulier, dit-il, il me fallut batailler pendant un an devant la Cour des sessions, les Assises, la Cour supérieure et la Cour d'appel avant que certains auteurs de faillites frauduleuses soient trouvés coupables. Mais aussitôt on commença une pression sur le juge pour obtenir une sentence légère. Une requête fut signée par quelques-uns des plus gros perdants. Ceux mêmes qui nous avaient trouvés lents à faire notre cause demandaient alors avec instance que "les pauvres diables" s'en tirent avec une suspension de sentence, c'est-à-dire une complète liberté. L'un des coupables fut condamné à un mois de prison, l'autre à un peu plus."

Me Bertrand insista pour que les poursuites soient vigoureuses et sans merci, afin que l'on puisse remédier à un état de choses vraiment déplorable. "Je vous dirai franchement, déclara-t-il, que l'intervention des créanciers après que le banqueroutier malhonnête a été trouvé coupable, est l'un des principaux stimulants de la fraude. Ceux qui préparent des faillites frauduleuses et en bénéficient savent qu'ils peuvent toujours dépendre sur eux et s'en tirer avec de légères sentences. Non seulement vous devriez vous abstenir d'intervenir dans ces cas, mais vous devriez engager des poursuites sans merci sitôt que la fraude est apparente. Je ne crois pas qu'un pour cent des banqueroutiers malhonnêtes

soit poursuivi, et cependant nous avons déjà plusieurs causes à faire."

M. G. Laffoley, président du Board of Trade de Montréal, appuya entièrement les remarques de Me Bertrand. "Nous savons, dit-il, que la fraude sape les bases de notre commerce honnête, et la fausse sensiblerie ne devrait pas aller jusqu'à demander l'impunité de ceux qui la commettent. Les affaires se feraient plus honnêtement, je crois, si nous retournions à la vieille loi mosaïque: oeil pour oeil, dent pour dent."

"La fraude se commet; les coupables sont pris et condamnés, et cependant nous trouvons les mêmes hommes qui ont été volés, pris soudainement d'une fausse pitié, couvrant de fleurs les infracteurs de la loi et demandant leur libération. Cette pratique s'est glissée dans le commerce et elle dégoûte absolument l'honnête homme d'affaires. Pourquoi le voleur ne doit-il plus être traité en voleur? Serait-ce que ces marchands sensibles aient un passé analogue à ceux qui ont été pincés et que, n'ayant jamais été condamnés eux-mêmes, ils voudraient pour cela se montrer charitables?"

"Le commerce doit se faire honnêtement. Ceux qui sont coupables doivent payer par le châtement. La criminalité dans le commerce ne doit plus exister. Nous avons des gens qui passent leurs soirées et exercent toutes leurs pensées à chercher comment éviter de payer leurs taxes et leurs dettes. J'espère que tous les marchands de Montréal s'uniront à nous, souscriront au fonds que nous prélevons pour la poursuite des criminels."

Six fiduciaires administreront le fonds mentionné et seront aidés par un comité de quarante membres. Des \$100,000 prélevés pour tout le Canada, \$35,000 seront attribués à la ville de Montréal. L'argent, qui sera entre les mains des fiduciaires, sera administré par l'entremise du fonds de banqueroute de l'Association des Marchands du Canada, qui a toute l'organisation voulue.

Projet de création d'une industrie cinématographique à Calgary

Au commencement du mois de Mai dernier, Messieurs Thomas B. Walsh, producteur, et Neil Hart, acteur de cinéma, ont visité la région de Calgary dans la Province Canadienne de l'Alberta, dans le but d'y trouver un site pour l'établissement d'une entreprise cinématographique.

Ils ont récemment annoncé que d'ici peu cette ville posséderait un studio pour films cinématographiques; les laboratoires et bureaux spéciaux que nécessite cette industrie seront aussi établis dans le district de Calgary.

Patriotisme et Protection

Nos Bulletins d'Avril et Mai derniers entretenaient nos lecteurs des efforts faits par les manufacturiers canadiens de lainages et de toiles pour obtenir du gouvernement une plus grande protection de leur industrie, gênée par la concurrence anglaise qui profite d'un tarif préférentiel à l'entrée des articles britanniques dans le Dominion.

Il est intéressant de connaître l'opinion manifestée à ce propos par l'organe de la Chambre de Commerce du District de Montréal, groupement d'hommes d'affaires Canadiens de langue française.

Nous lisons ce qui suit, sous le titre ci-dessus, dans son Bulletin du mois de Juillet: Les manufacturiers de tricots et de lainages sont en instance auprès de la Commission canadienne du tarif pour obtenir une révision complète du tarif préférentiel qui est appliqué aux articles similaires faits en Grande-Bretagne.

Il semble plausible et élémentaire que les manufacturiers canadiens essayent de protéger une industrie qui était très florissante avant la guerre, mais qui périclité depuis grâce à la concurrence effrénée qui leur est faite par leurs confrères d'Angleterre. Or, voilà-t-il pas qu'à court d'arguments, ces derniers sonnent la cloche du patriotisme pour lancer l'alarme. Lisez plutôt; c'est la Westminster Gazette qui parle:

"Ces protectionnistes du Dominion n'ont cure de l'Empire. Cette industrie du textile au Canada emploie actuellement moins de 100,000 ouvriers sur une population de 9,000,000 et il est à espérer que Mackenzie-King, avec sa grosse majorité, fera pencher la balance du côté du consommateur de l'Ouest, contre les exactions des protectionnistes, tous des manufacturiers égoïstes, qui ont déjà le grappin sur le Canada. Nous ne ferons sûrement pas le jeu de ces protectionnistes-impérialistes de ce côté de l'Océan."

En d'autres mots, si nos manufacturiers veulent qu'on les croie patriotes et impérialistes, ils n'ont qu'à se laisser tondre et regarder leur commerce prospérer entre les mains des manufacturiers anglais.

Voilà de quelle manière on espère solutionner un problème aussi épineux en même temps qu'ausi national.

On semble oublier que le manufacturier canadien n'a recours qu'à l'écoulement de ses produits pour faire face aux taxes qui l'étreignent, et si la concurrence devient trop libre, comme dans le cas qui nous occupe, il n'aura qu'à fermer ses portes en mettant sur le pavé ce que lui laisse d'employés le tarif préférentiel anglais.

Quand le tarif préférentiel a été établi et aug-

menté de temps en temps, on espérait une certaine réciprocité qui ne devait pas, cependant, venir à l'encontre des intérêts des manufacturiers anglais. Nous attendons, nous avons toujours attendu cet échange de bons procédés. Nous ne voulions pas endommager les autres, mais on ne craint pas de nous ruiner.

Certes, nous ne voulons pas faire de politique à la Chambre de Commerce, mais ne semble-t-il pas ridicule d'opposer l'impérialisme à une question aussi élémentaire de protection? Nous nous trompons beaucoup, ou l'Empire sera grand et fort en autant que le commerce et l'industrie des colonies qui le composent seront prospères. Il s'effrtera et verra ses Dominions chercher ailleurs la protection que des individus mal intentionnés ou prêts aux extrêmes, leur disputent sur leur propre territoire.

Devant la Commission du Tarif, les manufacturiers d'Angleterre ont essayé d'intimider les nôtres et ont encore brandi l'impérialisme en dernier ressort. Mais le plus typique ou le plus piquant, comme on voudra, fut l'aveu de leur représentant en faveur de nos produits. En effet, M. J. H. Shaw a été obligé d'admettre que les tricots et les lainages canadiens supportaient facilement la comparaison avec ceux que le tarif préférentiel aide à inonder notre marché. La conclusion est maintenant facile.

Comme mot de la fin, nous posons le problème sans qu'il soit nécessaire de recourir aux lumières d'un géomètre:

L'industrie du tricot et des lainages est en train de fermer ses portes parce que le tarif préférentiel permet l'entrée chez nous des marchandises qui, de l'aveu de M. Shaw, ne sont pas supérieures aux nôtres. Les dépenses de guerre ont été énormes eu égard à la population du Canada. Le manufacturier, plus que tout autre, supporte les obligations que le Gouvernement s'est imposé, et il est juste et raisonnable qu'il ait la protection qui lui assurera la prospérité, et les moyens de faire face à la situation financière du pays.

Le manufacturier anglais se protège et Dieu sait son avidité à ce faire. Pourquoi n'en serait-il pas de même pour les nôtres?

L'on veut un Empire uni et grand. Croit-on qu'en ruinant les Dominions au profit de manufacturiers qui n'ont d'intérêt en tout ceci que celui de leur gousset, croit-on que cette union et cette grandeur vont se maintenir? Nous ne le croyons pas.

Le tarif préférentiel vient à l'encontre des intérêts canadiens, et le plus tôt il sera révisé ou aboli, le mieux, car nous apprenons une fois de plus que ce que nous avons accordé comme un cadeau a été reçu comme un droit de propriété.

L'Élevage du Lapin au Canada

Depuis quelques années l'élevage commercial du lapin a pris un développement intéressant: il existe de longue date au Canada, mais le nombre de ses adeptes a beaucoup augmenté, en raison de l'élévation des prix des fourrures et de la viande depuis la guerre, et aussi du fait de l'introduction de nouvelles races de lapins à fourrures dans le Dominion.

La demande pour cette catégorie de pelleteries s'accroît constamment et le Canada, du fait de son climat, est particulièrement qualifié pour produire des animaux à fourrure de qualité supérieure, en ce qui concerne le lapin aussi bien que pour toutes autres espèces.

La "Canadian Small Breeders Association" a beaucoup fait pour répandre dans le pays ce genre d'élevage, en faisant mieux connaître les avantages qu'il est susceptible de procurer.

Avant la guerre, la Belgique retirait de ce commerce une somme annuelle de dix à douze millions de dollars, et l'Angleterre tout en le pratiquant elle-même depuis longtemps et avec profit, importe chaque année d'Australie des milliers de lapins, tant pour leur peau que pour leur viande. La qualité des lapins canadiens doit être supérieure très certainement à celle des animaux de ces divers pays.

La consommation de la viande de lapin ne s'est pas généralisée autant au Canada que dans d'autres pays; elle est pourtant agréable au goût et possède de hautes qualités nutritives, puisqu'elle contient 83% de nitrogène, proportion supérieure à celle des viandes de porc, de mouton, de boeuf ou de poulet.

La fourrure du lapin, elle aussi, est de plus en plus utilisée, à cause de la diversité de ses qualités et de ses couleurs, et de la facilité avec laquelle on l'emploie pour faire des imitations de fourrures beaucoup plus dispendieuses: martre, renard, phoque, rat musqué, hermine, chinchilla, léopard, lynx.

Les fourrures de lapins ne fournissent pas un long service et de ce fait on en emploie de grandes quantités chaque année; celles de provenance canadienne sont réputées pour leur résistance toute spéciale. Le marché local en importe cependant beaucoup, notamment d'Australie, pour sa propre consommation.

Les rapports officiels de 1925 signalent l'existence au Canada de 21 établissements se livrant à l'élevage de lapins de différentes races, notamment le lièvre Sibérien, et le lapin Chinchilla. Ce dernier donne de bons résultats depuis son introduction en 1920, et a prouvé par la richesse et le lustre de sa fourrure que les conditions climatiques locales lui conviennent fort bien, en dépit des craintes entrete-

nues à son sujet, au début, lors de son importation d'Europe.

On a timidement entrepris aussi l'élevage du lapin angora, et l'on espère que les résultats seront satisfaisants, car le continent Américain importe beaucoup de laine d'angora chaque année.

Enfin on essaie d'utiliser en Alberta la peau d'une espèce de lapin dénommée "snowshoe" qui vit à l'état sauvage dans les plaines de l'Ouest Canadien et qui s'y multiplie très rapidement. Il est une proie d'hiver pour les loups, renards, coyotes et autres animaux à fourrures de la région; mais ses qualités prolifiques en feraient un ennemi redoutable pour les agriculteurs, s'il n'était sujet à une maladie épidémique qui le détruit en grande quantité environ tous les sept ans.

Le lapin "snowshoe" a fait sa première apparition sur le marché d'Edmonton à la dernière saison et on en aurait vendu pour \$65,000. Edmonton exporte des peaux de lapins vers l'Europe et surtout vers l'Allemagne pour des valeurs atteignant un demi-million annuellement et ce commerce peut, dans les circonstances, se développer considérablement.

L'industrie de la fourrure au Canada

La production des fourrures canadiennes s'est élevée à une valeur de \$14,905,588 en 1925-26; \$15,441,564 en 1924-25; et \$15,643,817 en 1923-24; la baisse légère qu'on y remarque n'est pas due à la diminution de la production mais plutôt à la baisse des prix. Cependant on peut dire que d'une manière générale cette industrie se maintient bien. Les chiffres ci-dessus représentent la valeur totale des animaux à fourrures, c'est-à-dire celle des animaux pris à l'état sauvage aussi bien que de ceux élevés sur des fermes.

En 1900 les statistiques de production signalaient un chiffre de \$899,645 et en 1910 \$1,927,550, ces valeurs à l'époque ne comprenant que celle des pelleteries des animaux pris à l'état sauvage.

Le rat musqué semble avoir définitivement remplacé le castor au premier rang de la production des pelleteries canadiennes. Durant la saison 1925-26, 1,953,545 rats musqués ont été pris, soit une valeur de \$3,014,175; le castor a donné 111,707 peaux, valeur \$2,208,855; les visons, au nombre de 156,645 ont donné une valeur de \$2,024,710; le renard rouge 89,956, valeur \$1,263,666; le renard blanc 35,025, valeur \$1,091,104; et le renard argenté 10,972 peaux, valeur \$848,783. Ces six espèces fournissent à elles seules une somme de \$10,451,293 ou 70% de la valeur totale des fourrures brutes. Le

prix maximum de ces fourrures a été de \$77.36 pour le renard argenté; \$50.00 pour le renard bleu; \$37.-27 pour le pékan; \$31.15 pour le renard blanc.

Les statistiques du dernier exercice fiscal, se terminant le 31 Mars 1927, révèlent une augmentation assez importante dans l'exportation des fourrures du Canada: la valeur totale de ces exportations a été de \$20,608,687 comparée à \$17,432,440 pour l'exercice 1925-26 et de \$17,119,981 en 1924-25; \$5,254,801 en 1910; \$4,417,469 en 1906; et \$1,645,831 en 1900. Sur le total de l'année 1926-27, \$20,285,005 sont afférents aux fourrures brutes, soit la presque totalité.

Les Provinces du Canada se classent par ordre d'importance de production de fourrures brutes, ainsi qu'il suit: Ontario \$3,429,201; Québec \$2,150,311; Alberta \$2,122,778; Manitoba \$1,869,904; Territoires du Nord Ouest \$1,625,875; Saskatchewan \$1,366,707; Colombie Britannique \$1,121,620; les trois Provinces Maritimes réunies \$898,389 et le Yukon \$320,803. Ces chiffres indiquent que les Provinces du Dominion maintiennent bien leur production annuelle, et en dépit du déclin des prix, les Provinces d'Ontario, du Manitoba, de l'Alberta, de la Nouvelle-Ecosse et de la Colombie Britannique ont augmenté le total de leur valeur.

L'élevage des animaux à fourrures tend à se développer de plus en plus pour suppléer à la réduction des animaux sauvages; cette industrie de l'élevage des animaux à fourrures, originaire de l'Île du Prince Edouard, comptait en 1913, 227 fermes à renards, en 1925 ce nombre s'était élevé jusqu'à 2,130 dans toutes les parties du Canada, et on pouvait y ajouter 153 établissements faisant l'élevage de plusieurs autres espèces, telles que le vison, le raccoon, le skunk, la martre, le pékan, le coyote, le castor, le rat musqué, le mouton karakul et le lapin chinchilla. Le rat musqué fait l'objet d'une attention toute spéciale sur le marché canadien, la valeur de ses peaux s'est accrue de beaucoup dans le cours des quatre dernières années puisqu'en 1923-24 elles valaient \$1.15; en 1924-25 \$1.11; en 1925-26 \$1.54; et aux dernières enchères du printemps elles ont été de 10% plus élevées qu'en 1926.

L'intérêt des ventes aux enchères de fourrures canadiennes s'affirme de plus en plus pour les acheteurs de toutes les parties du monde, et plus de 350 acheteurs représentant des firmes d'Angleterre, de France, d'Allemagne et de plusieurs parties des Etats-Unis et du Canada se sont réunis à Montréal au printemps dernier pour les opérations de la "Canadian Fur Auction Sales Co." où l'on a disposé de plus de \$1,500,000 de pelleteries.

Winnipeg semble également prendre de l'importance comme marché, son dernier chiffre de

transaction ayant été de \$1,804,000 contre \$785,000 en 1922 lors de sa première foire.

Le projet de création d'une Association nationale des négociants en fourrures, a réuni à Winnipeg des commerçants de toutes les parties du Dominion. Cette organisation doit être connue sous le nom de "Dominion Fur Trade Association" et on y compte déjà plus d'une centaine d'adhérents. Cette association entend apporter un intérêt tout particulier aux questions de protection des animaux à fourrure, encourager l'établissement rationnel de fermes privées pour l'élevage de ces animaux, stimuler la demande du public pour les meilleures fourrures du nord, propager la bonne manière de manipuler ces fourrures, et étudier les possibilités d'affiliation avec les Associations similaires anglaises, américaines ou autres. Cette association vise en outre à attirer l'attention des pouvoirs législatifs canadiens sur les questions vitales intéressant cette industrie.

La pâte de poisson canadienne en Hollande et en Allemagne

Le Commissaire du Commerce Canadien à Rotterdam écrivait le 6 Juillet 1927: S'il faut en croire les importateurs hollandais, il y a d'assez bons débouchés pour la pâte de poisson aux Pays-Bas, tant pour la consommation domestique que pour la réexportation aux autres pays. Le marché prend des proportions de plus en plus grandes et, comme la pâte de poisson canadienne est estimée du public, tout se résout à une question de prix. On prétend qu'il s'en importe une quantité moyenne de 2,000 à 3,000 tonnes par année. La pâte de poisson sert presque exclusivement en Hollande comme aliment pour les porcs et les volailles.

Sous le rapport des spécifications requises, la pâte de morue préférée est celle dont l'analyse donnerait 50 à 55 pour cent d'albuminoïdes, 25 à 30 pour cent de phosphates, 3 pour cent de sel (maximum), et 3 pour cent de graisse (maximum). Les importateurs de pâte de sprat ont manifesté beaucoup d'activité dernièrement, et on rapporte aussi qu'il se fait une certaine importation de pâte de hareng.

La pâte de poisson expédiée sur ce marché doit être d'une couleur claire, et c'est là une des premières stipulations exigées par les importateurs hollandais. Toutes les offres doivent être c.a.f. Rotterdam ou Amsterdam, et accompagnées d'échantillons.

De son côté, le Commissaire du Commerce Canadien à Hambourg, donnait à la date du 8 Juillet, les informations suivantes sur le même sujet:

Le marché de la pâte de poisson en Allemagne est très tranquille et les cultivateurs n'en achètent que très peu. Les prix réalisés par les porcs sont

bas, de sorte que l'engraissement n'est pas profitable. Les valeurs actuelles élevées de la pâte de poisson ne contribuent pas non plus à stimuler cette industrie.

Les stocks de pâte de poisson aux mains des importateurs sont assez considérables et représentent en grande partie des contrats préalablement passés à des prix inférieurs de £1 à £2 par tonnes à ceux des valeurs actuelles. Les vendeurs sont actuellement disposés à accorder des prix plus avantageux, mais les cours pour l'avenir sont incertains.

Les prix moyens c.a.f. Hambourg payés actuellement pour la pâte de poisson sont les suivants: Pâte de morue norvégienne: £20 à £22.10s. les 1,000 kgs; Pâte de poisson blanc écossaise: £19 à £20 la tonne longue; Pâte de poisson blanc anglaise: £18 à £19.10s. la tonne longue; Pâte de poisson blanc de l'Amérique du Nord: £18 à £19.10s. par tonne longue; Pâte de hareng norvégienne de la côte nord: £16 à £16.10s. les 1,000 kgs; Pâte de hareng norvégienne de la côte ouest: £16 à £16.10s. les 1,000 kgs; Pâte de sprat de la côte nord du Pacifique: £16.5s. à £16.10s. par tonne longue.

Au cours du mois de Juin il est arrivé au port de Hambourg près de 2,496½ tonnes métriques de ce produit en provenance des ports norvégiens. 762 tonnes longues du Royaume-Uni, 300 tonnes longues de Boston, et 101 tonnes longues de Montréal. En outre, 255 tonnes longues de guano de poisson arrivèrent des ports britanniques, et 372 tonnes longues du même produit, des Indes, principalement de Bombay et Karachi.

Les arrivages de Norvège se décomposaient comme suit: 905½ tonnes métriques venaient de Haugesund et de Stavanger, ports qui expédient la pâte de hareng des côtes de l'ouest; 778 tonnes métriques de pâte de hareng et de morue de la côte ouest venaient de Bergen et de Aalesund; 143 tonnes métriques de pâte de hareng de la côte nord étaient originaires de Bodo, Luroy et Harstad; 317 tonnes métriques de pâte de hareng et de morue de la côte nord ont été reçues de Svolvoer, Eidsfjord, Brettesnes et Borkenes; enfin les ports de Vestmannaeyjum, Maloy, Molde, Trondhjem et Mosjoen ont envoyés 353 tonnes composées principalement de pâte de morue.

De la Grande-Bretagne, 492 tonnes longues venaient de Grimsby, 122 d'Aberdeen, 85 de Norfolk, 34 de Londres, 20 de Goole et 9 de Hull.

L'exportation canadienne des bois manufacturés

Parmi les nombreuses industries que possède le Canada, les scieries contribuent à placer celle du bois

au troisième rang. En 1925, on comptait 2,700 usines en opération, avec un capital de \$204,134,003, et une production de \$133,631,808. La Colombie Britannique a fourni à elle seule pour \$53,069,585; celle d'Ontario arrivait en second lieu avec \$36,141,672; et celle de Québec en troisième pour \$22,802,029. Toutes les autres Provinces du Dominion, même celles des Prairies, qui sont surtout agricoles, y ont contribué dans une certaine mesure et se classent comme suit: Nouveau-Brunswick \$14,648,407; Nouvelle-Ecosse \$3,043,069; Manitoba \$2,427,421; Alberta \$996,593; Saskatchewan \$371,189; et l'Île du Prince-Edouard \$131,853.

Le bois de charpente fait le principal objet de cette industrie y figurant pour plus de 70% sur la valeur totale; les autres articles étant par ordre d'importance, les bardeaux pour toitures, le bois de pulpe, les lattes et le bois de sciage. Le marché local est important et toujours croissant du fait de l'activité de la construction dans toutes les parties du Dominion, mais en comparaison de la grande quantité exportée tous les ans, soit 87% de la valeur, la consommation locale est relativement insignifiante.

Alors que deux des principaux articles manufacturés avec les produits de la forêt canadienne, le papier à journal et la pulpe de bois, occupaient respectivement la seconde et la cinquième place dans la liste des exportations canadiennes en 1926, les planches et madriers figuraient au quatrième rang et le bois de pulpe au dix-septième.

Les poteaux de télégraphes et téléphones d'origine canadienne, sont utilisés régulièrement dans nombre de districts des Etats-Unis, et le Japon suit de près comme acheteur important de cet article.

Les traverses pour chemins de fer sont exportées en Grande-Bretagne, Etats-Unis, Indes Britanniques, Est-Africain Britannique, Soudan, Chine, Egypte et Japon. Des billes de bois pour usages variés font l'objet de ventes importantes aux Etats-Unis, en Australie et au Japon.

L'exportation totale des bois non manufacturés se chiffrait en 1926 à une valeur de \$110,373,151, comparée à \$116,801,970 en 1925, et \$111,932,680 en 1924. La plus grande partie de cette exportation comprenait des madriers et des planches pour un montant de \$62,436,241; le bois de pulpe pour \$13,986,034; les lattes pour \$9,796,873; les bardeaux \$8,863,790; les billots \$4,814,783; le bois d'équarissage \$2,550,014; les traverses de chemins de fer \$1,035,430.

Les Etats-Unis sont le plus grand marché pour le bois non manufacturé, et sur les exportations totales du Canada ils ont importé l'an dernier pour \$91,156,996, environ 82% de la valeur totale d'exportation: planches et madriers \$50,000,000; lattes

\$9,470,796; pulpe de bois \$14,067,030; bardeaux \$8,673,756, etc. Les exportations vers la Grande-Bretagne sont en comparaison beaucoup moins importantes et en 1926 le bois non manufacturé n'y a figuré que pour une valeur de \$8,243,522, contre \$11,054,799 en 1925, et \$10,953,643 en 1924.

Les progrès de la Colombie Britannique dans l'industrie du bois sont particulièrement remarquables, elle y est plus importante que dans toutes les autres Provinces du Dominion et de fait y occupe la première place. D'après le Ministre Provincial des Terres et Forêts la coupe a été l'an dernier de trois billions de pieds d'une valeur approximative de \$85,000,000, soit trois fois plus qu'en 1916.

La Colombie Britannique a fourni en 1926 1,567,000,000 de pieds de bois, soit 234,000,000 de plus qu'en 1925. Les exportations durant la même année ont été de 712,724,000 pieds montrant une augmentation de 135,183,000 pieds sur 1925; plus de la moitié de ces expéditions venait du port de Vancouver, et la plus grande partie était destinée aux ports américains de l'Atlantique. Le Japon venait en second lieu avec des achats trois fois plus importants que ceux de l'année précédente; puis la Grande-Bretagne et le continent européen; l'Australie, la Californie, le Sud Africain, la Nouvelle-Zélande, et les Indes Britanniques elles-mêmes dont les importations augmentent.

L'industrie canadienne du bois trouve donc un débouché dans toutes les parties civilisées de l'univers, et spécialement dans l'Empire Britannique, dont elle est vraiment le grand fournisseur attitré, ses forêts couvrant une superficie égale à environ la moitié de celle des forêts de l'ensemble de l'Empire.

Situation Vinicole en Algérie

Alger, le 18 Juillet 1927.

Grâce à la luxuriance de la végétation, le vignoble se présente en ce moment sous un très bel aspect. Toutefois les grappes ne sont pas très abondantes surtout dans les régions qui ont eu à subir les intempéries du printemps. Tout laisse prévoir une récolte seulement moyenne.

Il est difficile de se prononcer encore sur la date des vendanges et il est fort probable que la cueillette aura lieu dans les premiers jours de Septembre.

Jusqu'ici la température n'a pas été défavorable à la vigne, cependant, l'humidité excessive de ces derniers jours et le temps orageux font craindre le développement de maladies cryptogamiques dans les vignobles qui n'auront pas été parfaitement soignés.

Quelques affaires en vins vieux ont été traitées à des prix inférieurs à ceux pratiqués il y a quelques

semaines. Il s'agissait surtout de reventes effectuées par des commerçants désireux de réaliser.

Mais les rares propriétaires détenteurs de bons vins ne veulent pas les céder, sachant fort bien que la qualité fait toujours prime et que les vins vieux se raréfiant de plus en plus, ils seront particulièrement recherchés dès que le premier mouvement de reprise se manifesterà.

BIBLIOGRAPHIE

Annuaire de la Marine Marchande Française.

Publié depuis 24 ans par le "Comité Central des Armateurs de France", l'Annuaire de la Marine Marchande française est le répertoire complet de toutes les entreprises françaises d'armement sans exception, qu'elles soient métropolitaines ou coloniales, affiliées ou non au Comité central, et quel que soit le type des navires qu'elles exploitent: paquebots, cargo-boats, voiliers long-courriers, ou caboteurs, navires spéciaux, (baleiniers, câbliers, écoles, frigorifiques, hôpitaux, pétroliers, viviers, bateaux-pompes, etc.) navires de toutes pêches, à voiles ou à propulsion mécanique, remorqueurs, vedettes à voyageurs, etc.

L'édition de 1927, volume de 1,400 pages, comporte des statistiques complètes et vérifiées avec soin, faisant ressortir les pertes et accroissements de tonnage survenus dans la flotte française depuis le 1er Janvier 1926 jusqu'au 31 Décembre 1926. On y trouve en particulier: Tonnage brut et net (vapeurs et voiliers) de la flotte française au 31 Décembre 1926; Nombre et tonnage brut des navires de commerce français: a) perdus par fortune de mer; b) disparus de la flotte française pour toute autre cause.

Nombre et tonnage brut des navires entrés dans la flotte de commerce française: a) construits en France; b) construits à l'étranger; c) achetés à l'étranger.

Répartition numérique de la flotte de commerce et de pêche française: 1o. d'après le tonnage, la portée en lourd, le tirant d'eau, la puissance et la vitesse des navires; 2o. d'après le type ou l'affectation spéciale des navires; 3o. d'après le lieu d'armement des navires.

En outre, on trouve dans cet ouvrage deux listes qui rendront de grands services aux industriels et commerçants entre les mains desquels il se trouvera. L'une de ces listes donne, par pays, l'indication des lignes de navigation françaises y ayant leur terminus ou y faisant escale. La seconde liste permet de se rendre compte immédiatement des lignes régulières françaises touchant tel ou tel port étranger ou colonial.

Le Secrétariat du Comité Central des Arma-

teurs de France, 73, Boulevard Haussmann, Paris, met en vente cet ouvrage au prix de 90 francs, frais de port en plus, par colis postal de cinq kilos.

PROPOSITIONS D'AFFAIRES

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

Agents ou Importateurs Canadiens demandés par Exportateurs Français de:

- No 621.—Crème de Gruyère.
- No 622.—Dattes et Figues d'Algérie.
- No 623.—Bonbons.
- No 624.—Droguerie, herboristerie, verveine, fleur de lavande.
- No 625.—Flacons de luxe pour parfumerie.
- No 626.—Articles de fumeurs.
- No 627.—Coutellerie.
- No 628.—Déchets de caoutchouc.
- No 629.—Courroies de transmission en cuir.
- No 630.—Duplicateurs.
- No 631.—Locomobiles destinées à compléter les différentes séries de machines demi-fixes.
- No 632.—Instruments de musique.
- No 633.—Fournitures pour horlogerie.
- No 634.—Séchoirs pour usines à pâtes alimentaires.
- No 635.—Ecailleur à poissons.
- No 636.—Carreaux pour carrelage de maisons.
- No 637.—Dentelles et broderies anciennes confectionnées et dentelles et guipures aux fuseaux.
- No 638.—Soie artificielle.
- No 639.—Perles en verroterie.
- No 640.—Chocolat.
- No 641.—Sandales entièrement faites à la main.
- No 642.—Appareils de chauffage et d'électricité par l'incandescence.
- No 643.—Pianos et articles pour pianos (marteaux, feutres, etc.)

GENIN, TRUDEAU & CIE Limitée

AGENTS GENERAUX AU CANADA
DE LA

Compagnie Générale Transatlantique

REPRESENTANTS DE LA REGIE FRANÇAISE

IMPORTATEURS ARTICLES DE FUMEURS
ET OBJETS DE PIETE.

22 ouest, rue Notre-Dame MONTREAL

MEMBRES DE LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANCAISE

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

MEMBRES D'HONNEUR

- M. Paul Delombre, Ancien Ministre, Président de l'Union des Associations des Ecoles Supérieures de Commerce, Rédacteur au "Temps", Paris.
- M. C. Dubail, Ministre Plénipotentiaire, Ancien Consul Général de France à Québec, Fondateur de la Chambre de Commerce Française de Montréal, 19, rue Godot de Mauroy, Paris.
- Général Boucher, 105, Ave. de la Reine, Boulogne-sur-Seine.
- M. C. A. Chouillou, Ancien Président de la Chambre de Commerce Française de Montréal, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, 24, rue de Milan, Paris.
- M. Yves Guyot, Ancien Ministre, 95, rue de Seine, Paris.
- M. Gabriel Hanotaux, Ancien Ministre, Président du Comité France-Amérique, 82, Champs Elysées, Paris.
- M. Edouard Herriot, Chambre des Députés, Paris.
- M. André O. Honnorat, Sénateur, Ancien Ministre de l'Instruction Publique, Paris.
- M. J. de Loynes, Ministre Plénipotentiaire, Ancien Consul Gén. de France à Montréal, 1, rue de la Maye, Versailles.
- Alexis Muzet, Ancien Député de Paris, Président du Syndicat Général du Commerce et de l'Industrie, 3, rue des Pyramides, Paris.
- M. Schwob, Ancien Président de la Chambre de Commerce Française de Montréal.

MEMBRES ACTIFS

- Maurice P. Aubin, agent représentant de la maison Aubin & Reid, 275, Craig street West, Montréal.
- Louis Baisez, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, agent, représentant et importateur, 45, rue St-Alexandre, Montréal.
- Lucien Besnard, 11, rue St-Sacrement, Montréal.
- Pierre Charton, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, de la maison Herdt et Charton, Inc., 55, McGill College Avenue, Montréal.
- E. Desnoix, Directeur des Successeurs d'Albert Godde, Bedin et Cie., 64, Wellington street West, Toronto.
- C. Dorlia, Importateur, 29, rue Bolivar, Paris.
- Auguste Dubost, 2092, rue St-André, Montréal.
- Jules Duchastel de Montrouge, Ingénieur Civil, Gérant de "The Quebec Forest Industries Association, Ltd.", Dominion Building, 126, St. Peter street, Québec.
- Justin Durand, agent représentant et importateur, 1251, rue St-Denis, Montréal.
- J. I. Eddé, propriétaire Union Commerciale France-Canada, spécialités pharmaceutiques et produits français, New Birks Bldg., Montréal.
- Jacques Fichet, agent de change, 101, rue Notre-Dame Ouest, Montréal.
- M. Ferrand, aux soins Union-Incendie, 9 Pl. Vendôme, Paris.
- Paul Galibert, Tanneur, 26, rue Wellington, Montréal.
- A. Gallin, Directeur de la maison Perrin Glove Co. Canada Ltd., 47, rue Mayor, Montréal.
- Joseph d'Halewyn, Président de La Prévoyance, Compagnie d'assurances, accident et garantie, 99, rue St-Jacques, Montréal.
- Henri Jonas, Conseiller honoraire du Commerce Extérieur de la France, de la Maison Henri Jonas & Cie, Produits Alimentaires et Essences, 173, rue St-Paul Ouest, Montréal.
- M. Manoha, directeur de la Parfumerie Houbigant, Limitée, 539 West, 45th street, New York, U.S.A.
- Marcel Louis, directeur de la maison Bianchini Férier (Lyon), 609, New Birks Bldg., Montréal.
- Jules Matagrín, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Maison Perrin Frères, Boîte postale No 20, Grenoble (Isère).
- Emile Mériot, agent com. 751, Victoria Square, Montréal.
- Paul Mériot, Secrétaire de la Maison Alphonse Racine Ltée, (Tissus et Nouveautés), 60, rue St-Paul Ouest, Montréal.
- Edmond Mondehard, Représentant, 1717, rue Jeanne-Mance, Montréal.
- Ch. Montestruc, Gérant de la Compagnie Générale Transatlantique, 24, rue Notre-Dame Ouest, Montréal.
- A. de Montgaillard, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, de la Maison Rougier Frères, 210, rue Lemoine, Montréal.
- Marcel Nougier, Directeur de l'Union Commerciale France-Canada, J. I. Eddé, New Birks Bldg., Montréal.
- A. Odiau, avenue de la République, La Flèche, France.
- Marcel Pasquin, Directeur du Crédit Foncier Franco-Canadien, 35, rue St-Jacques, Montréal.
- H. B. de Passillé, Importateur, 204, rue Cherrier, Montréal.
- A. L. Phené, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Olivier-Canada Ltd. (Fournitures pour Chapellerie), 76, Wellington street West, Toronto.
- Maurice J. Quedrue, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Représentant de l'Office Général de l'Air au Canada et du Comité Général des Armateurs de France. Directeur de la Cie Aérienne Franco-Canadienne, 180, rue St-Jacques, Montréal.
- Victor Rougier, 210, rue Lemoine, Montréal.
- R. de Roumefort, Directeur-général du Crédit Foncier Franco-Canadien, 35, rue St-Jacques, Montréal.
- E. Saint-Loup, Importateur, chambre 205, 275 Craig street West, Montréal.
- Julien Schwob, Importateur, 211 McGill street, Montréal.
- Paul Seurot, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Ingénieur en chef de la Commission des Tramways de Montréal, 84, Fort street, Montréal.
- J. L. Suzanne, Villa Hélianthe, Avenue St-Jammes, Pau, (Basses Pyrénées).
- A. Tarut, de la Maison O'Brien & Williams, Agents de Change, 120, rue St-Jacques, Montréal.
- G. Vennat, Conseiller du Commerce Extérieur de la France, 36, rue Poquelin-Molière, Bordeaux.
- Dr. Paul Villard, 17 Avenue Vendôme, Montréal.

MEMBRES ADHERENTS

AERONAUTIQUE

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

AGENTS MARITIMES ET DE TRANSPORT

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

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

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

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

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

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