

y en avait une douzaine, pas davantage.

Il nous semble qu'il appartient aussi au bureau de direction de réveiller le zèle des adhérents de l'Association, de rechercher, d'étudier et de mettre en pratique les moyens les plus propres à les attirer aux réunions. Nous croyons qu'on y parviendra en offrant aux membres de l'Association des avantages qu'ils ne pourraient trouver en dehors de l'Association même.

Dans ce sens, on a proposé de donner des conférences ; l'idée est excellente et devra, nous n'en doutons pas, attirer quelques membres de plus.

Il a été créé trois prix à décerner aux membres qui amèneraient à l'Association le plus grand nombre d'adhérents. Nous doutons fort que cette mesure soit féconde en résultats.

C'est plutôt au désintéressement des épiciers, à leur attachement à l'Association et à l'intérêt qu'ils lui portent qu'il eût fallu s'adresser pour obtenir leur concours.

Les prix seront forcément peu de chose et par conséquent, ne tenteront personne, tandis que plusieurs des membres ne recruteront pas pour ne pas paraître courir après une récompense.

Cependant, l'Association est en droit de compter sur une augmentation du nombre de ses adhérents. Ce n'est pas avec une proportion de quinze pour cent des épiciers établis dans Montréal que l'Association peut parler utilement au nom de la corporation toute entière. Si elle veut faire œuvre utile et parler haut, au nom des épiciers, il faut que les épiciers se joignent à elle.

Un peu d'initiative de la part du Président et du bureau de direction peut amener ce résultat. Qu'ils ne craignent donc pas de sortir des sentiers battus, qu'ils fassent quelque chose, car par des résultats seuls ils nous prouveront qu'il n'était pas besoin d'infusion de sang nouveau pour faire prospérer l'Association des Epiciers de Montréal.

Puisque nous parlons d'initiative, nous ne terminerons pas sans dire que nous avons été péniblement impressionnés à la dernière assemblée qu'on n'en montrerait pas davantage. Etais-il besoin de demander l'avis des membres présents pour être autorisé à obtenir copie de la charte actuellement soumise à la révision d'un comité du Conseil Municipal ? Il y a, dans cette charte, des points qui intéressent particulièrement les épiciers, en matière de taxes ; on aurait donc dû se procurer et étudier

cette charte depuis longtemps. Les autres associations ont fait preuve de plus de vigueur et plusieurs d'entre elles ont déjà fait connaître leurs vues et fait entendre leurs griefs devant le comité des réviseurs. Souhaitons que les épiciers n'arrivent pas trop tard pour faire entendre les leurs. Autrement, c'est à la législature qu'ils devraient avoir recours ; de là, frais, démarches et perte de temps.

Nous espérons que nos critiques seront prises en bonne part, bien que nous doutions fort qu'elles soient du goût de tous. Nous avouerons cependant que nous nous soucions peu de ce que pourront penser ceux qui, comprenant mal l'intérêt de l'Association dont ils font partie, n'admettent que les louanges et rejettent la critique.

Nous savons, d'ailleurs, que nous serons compris par la majorité des membres qui veulent avec nous la prospérité et la grandeur de l'Association des Epiciers de Montréal.

COMMERCE, INDUSTRIE, FINANCE

Lord Strathcona et le commerce d'exportation.—Le gouvernement canadien et la question du bois à pulpe.—Une grande découverte : le téléphone-parleur.—Bénéfices des producteurs de figues en Californie.—La sugarine, substitut du sucre.—Les oranges du Mexique.—Les conserves alimentaires à l'étranger.—L'acide sulfureux condamné en Allemagne.—The E. B. Eddy Co., ses projets nouveaux.—Cuir de peaux d'anguilles.—M. Mullock et les réformes postales.—Le roulage mécanique du thé de Chine.—Une bonne réclame.—La Noxon Mfg Co. réorganisée.—La loi commerciale Allemande.—Contre la falsification des thés.—Réduction de la taxe postale.—L'âge des chutes du Niagara.—La navigation allemande.—Café du Brésil.—Les oranges de Tahiti.

Lord Strathcona, notre Haut Commissaire à Londres manifeste par ses actes plus que par ses paroles l'intérêt qu'il porte à l'industrie Canadienne, en s'efforçant d'ouvrir de nouveaux débouchés à nos produits.

Il s'est mis en rapport récemment avec le ministère de la guerre et l'amirauté en vue d'obtenir pour les manufacturiers Canadiens la fourniture de quelques-uns des produits que les administrations consomment en si grandes quantités.

Une belle occasion est offerte maintenant aux fabricants Canadiens de conserves alimentaires et à ceux qui fournissent ce qui est connu en Angleterre sous le nom de *preserved provisions*.

Lord Strathcona dit que les manufacturiers Canadiens qui s'occupent

de cette branche spéciale de l'alimentation, désireraient soumissionner en Angleterre, devraient soumettre des échantillons de leurs produits, tels que bœuf en conserves, mouton en conserves, lard fumé (bacon) en boîtes, fruits en conserves, légumes en conserves, légumes évaporés, aux autorités compétentes des départements de la guerre (*War Office*) et de l'amirauté (*Admiralty*), afin que, si leurs produits sont approuvés, leurs noms soient placés sur la liste spéciale, vu que les soumissionnaires pour la fourniture de ce genre d'articles sont seulement invités à soumissionner pour certaines marques spécialement désignées et choisies.

Le département de la guerre informe notre Haut Commissaire que si les manufacturiers envoient des échantillons, qui soient approuvés, les autorités s'arrangeront de façon à donner aux fabricants Canadiens l'avantage de soumissionner.

**

Une question qui attire sérieusement, en ce moment, l'attention du gouvernement canadien, c'est celle de l'exportation du bois à pulpe aux Etats-Unis.

Il n'est que temps ! Les forêts des provinces d'Ontario et de Québec surtout sont exploitées outre mesure pour fournir le bois nécessaire aux Etats-Unis.

Pour couvrir leurs besoins, les Américains importent des quantités de plus en plus grandes de bois en grumes, que le bill Dingley n'a pas tarifié, pendant que le bois débité paye 2 dollars par 1,000 pieds cubes ; aussi les Canadiens, voyant leurs bois prendre la route de l'étranger sans grand profit pour eux, ne cessent-ils de réclamer l'établissement de droits de sortie.

La fabrication américaine du papier achète aussi des quantités énormes de bois, surtout dans la province de Québec, très riche en bois de pin "spruce" préféré pour la pâte.

L'exportation de bois du Canada pour pâte à papier, qui se montait en 1890, à 80,000 dollars, a atteint, en 1896, le chiffre de 628,000 dollars dont 600,000 pour l'Amérique. La pâte mécanique exportée du Canada a atteint le chiffre de 670,000 doll.

Plus récemment, des entrepreneurs américains, Canadiens et anglais ont monté de grandes fabriques de pâte et de papier en employant nombreux et puissants cours d'eau du pays et l'on peut s'attendre à ce que le Canada devienne un des plus grands pays exportateurs de papier.