

sins, pommes tombées de l'arbre, etc. Si dans les centres de quelque importance, il y avait sous la surveillance directe du fisc quelques bouilleurs licenciés pour recueillir tous ces restes, de même que les vins tournés ou manqués et les mares et résidus qui pourraient apporter de toutes les familles qui font leur vin ou leur cidre, nous ne disons pas que ce serait créer une grande industrie; mais au moins, ce serait du nouveau, et comme tel une valeur non négligeable.

Il pourrait être entendu que l'alcool ainsi obtenu, bien supérieur à celui de nos grandes distilleries de grains, ne servirait qu'à remonter les vins indigènes, tout comme la chose se pratique dans les pays vinicoles d'Europe; et l'on se trouverait ainsi à aider une industrie nationale qui a déjà son importance.

Nous sommes partisans de l'œuvre de la tempérance, mais non de la prohibition. Espérons que cette profession de foi franche et nette ne nous aliénera les sympathies d'aucun de nos lecteurs. Les hommes d'affaires en général aiment ceux qui ont des opinions bien tranchées.

Nous croyons sincèrement à l'inutilité des lois de violence en matière de tempérance, et à l'efficacité de la substitution des boissons fermentées aux produits directs de la distillation.

Si l'on nous convainc de notre erreur, nous le reconnaitrons franchement.

x

La chambre de commerce de Bordeaux pétitionne le gouvernement français pour obtenir les avantages du tarif minimum pour le pétrole canadien, qui pourra ainsi faire concurrence au pétrole américain et russe sur le marché français.

C'est ce que nous prévoyions. Le traité avec la France ouvre la porte à une foule d'autres articles que ceux qui y sont mentionnés.

Malheureusement, le gouvernement d'Ottawa n'a encore rien fait pour mettre le traité en vigueur.

— 0:0:0 —

CHRONIQUE DU CUIR

Une exploitation nouvelle vient d'être menée à bonne fin par M. Gaspard Rochette: la fabrication du cuir à semelle.

C'est une innovation à Québec. M. Rochette, que nous avons interviewé à ce sujet, en a parlé très modestement, et nous a surtout bien défendu de nous emballer, comme ces pauvres journalistes sont trop souvent portés à le faire pour tout ce qui a l'apparence de la nouveauté. C'est tout simplement parce qu'ayant abandonné la fabrication du cuir noir, il ne voulait pas laisser sa manufacture inactive, que l'idée lui est venue d'inaugurer l'industrie du cuir à semelle. C'est

une affaire de \$75,000 par année, employant 45 à 50 hommes.

La préparation du cuir à semelle est avant tout une question de temps. L'opération dure six mois. La mise en œuvre, à l'usine G. Rochette, a été commencée le 1er mai l'an dernier, et le nouveau cuir à semelle ou goudrier a commencé à être mis sur le marché en novembre. Cette première fabrication a été un succès.

x

La chaussure qui craque fait le désespoir de bien des gens.

Il est pourtant facile d'y porter remède. Versez une once d'huile de lin ou de saindoux fondu, dans un plat creux; immergez y la chaussure, cause de vos ennuis, et l'y laissez jusqu'à ce que la semelle soit saturée.

x

L'encre de cordonnerie contient en général de la couperose dissoute dans 10 ou 12 parties d'eau. Le tannin du cuir, par contact avec cette solution, donne une coloration bleu noir, que l'exposition à l'air fait tourner au noir foncé.

Voici de nouvelles formules:

- (1) Extrait de bois de campêche 2 onces
Sulfate de fer 2 "
Eau 7 chop.
Faites bouillir à demeure, puis ajoutez:
Bichromate de potasse ½ once
Gomme arabique 1 "

Faites dissoudre dans une chopine d'eau chaude. Faites bouillir et coulez; appliquez le tout sur la semelle avec une brosse ou un chiffon. Lorsque le morceau est sec, polissez avec de la cire d'abeille.

- (2) Alcool 1 chop.
Teinture de fer 3 onces
Ext. de bois de campêche . . . 1 "
Noix de galle en poudre . . . ½ "
Huile d'olive ½ "

— : 0 0 0 : —

LE BOIS CANADIEN EN FRANCE

En vue de favoriser le développement du commerce avec la France, la chambre de commerce française de Montréal a récemment donné place dans son *bulletin mensuel* à une très curieuse étude faite sur ce sujet par M. Georges Balcer. Ce travail intéressant contient de nombreuses indications de valeur, dont nous reproduisons quelques-uns des points saillants.

Pour l'acheteur français, le commerce de bois du Canada est assez compliqué, surtout dans la province de Québec.

Aussi l'industriel qui exploite la forêt et prépare le bois ne tient pas marché de son produit, comme on serait tenté de le croire. Il vend généralement à l'avance toute sa coupe de l'année aux grands négociants anglais de Québec. Ceux-ci fournissent le bois dont l'exploitant peut avoir besoin et cela huit et même dix mois à l'avance.

En procédant de la sorte, les négociants restent les maîtres du marché. Sans doute il y a des industriels exploitants assez riches pour conserver leur indépendance d'action, mais ceux-là sont rares et, au besoin, ils ne se feront pas faute de profiter de l'occasion pour se montrer rudes dans leurs acceptations d'offres.

L'an dernier, cote, le commerce français ne visant dans ses commandes qu'une seule essence de bois, exigeant des qualités particulières pour cette espèce, eût pu trouver chez le premier producteur venu l'article qu'il désire. C'est une erreur de sa part. Renvoyé de l'un à l'autre, il est obligé de s'adresser au gros producteur de Québec ou au grand industriel exploitant, non sans malgré de se voir ainsi obligé de passer sous les fourches caudines de ses vendeurs et fort mécontent de n'avoir pu traiter directement avec le producteur.

Cependant, ce mécontentement n'est pas très raisonné; car, en résumé, le prix demandé par le négociant en gros n'est pas très sensiblement plus élevé que celui du petit industriel, surtout si l'on tient compte que ce dernier vend son bois pris sur son chantier et non pas comme le négociant en gros livré le long du navire ou sur le quai d'embarquement. Dans le plus grand nombre des cas, les frais de déplacement, de location de terrains, de surveillance, etc., dépassent de beaucoup la différence existant entre les deux prix, sans parler encore des ennuis de toutes sortes, auxquels un étranger est forcément exposé en voulant se charger lui-même de la concentration de ses divers achats.

Après diverses considérations particulières sur la nature des essences achetées, M. Georges Balcer aborde la question de prix, et voici en quels termes il s'exprime sur ce point.

Les statistiques françaises mentionnent que, pour l'année 1892, sur les 164 millions de francs représentant la valeur des bois importés par voie de mer, 65 millions ½ doivent être affectés aux bois reçus dans les ports de la Manche. Or, sur ces 65 millions ½, 99 p. c. sont fournis par les Etats scandinaves et la Russie, tandis que le Canada, producteur de bois comme ces contrées, ne représente que 1 p. c. dans les importations de la France.

Nous avons cherché à expliquer la cause d'un si grand écart, d'autant plus surprenant que les bois du Nord, qu'ils proviennent de l'Europe ou de l'Amérique, sont d'essences à peu près identiques. En tous cas, ils possèdent, suivant leur qualité respective, la même valeur commerciale et industrielle sur le marché de France. Aussi les prix sont-ils à peu près les mêmes au Canada, en Norvège et dans les ports de la Baltique.

C'est ici que se présente un nouvel élément, celui du fret. Or, comment veut-on que les bois du Canada puissent lutter avec avantage contre les bois importés en France du Nord de l'Europe lorsque le fret de Montréal, Trois-Rivières ou de Québec est de 37 6 ou 40 fr. le pelg, standard, tandis que celui de la Norvège et de la Baltique est de 20, 25 et 27 fr. pour la même quantité.

Comme conclusion, l'auteur de l'article que nous analysons dit:

Su
pinc
rédu
qu'il
des i
à un
de ba
distr
tion
Il fa
inutil
simpl
Il
dienn
les bo
l inter
toutes
questi
de voi
livrée
flu po
son pr
Elu
renvoy
aux di
concer
qui ré
transp

Ses

Nou
Un e
nie inv
qui cou
trouve
les fore
service
bien-ét
pas d'a
réussit
réaliser
cela que
Ainsi
de vins
pièces p
substan
que le c
On li
quantité
blon cul
sauvage
D'ing
à falsific
l'œil le f
guer du
On ét
multitud
avec de
d'une lég
tour est
ment la
licieux q
C'est,
réussi à

En pr
passé) pr
état bien
le beurre
me dans
Ici, l'ind
l'on peut
beurre d
qualité d
cation a
Il y a e