

français, toujours un peu lents à rompre avec de vieilles habitudes, ne se décident pas à se faire représenter ici par des agents spéciaux, aptes à nouer des relations directes avec les maisons de gros ou de détail. Celles-ci sont si activement sollicitées par la concurrence allemande ou suisse qu'un effort sérieux est nécessaire, si nous voulons conserver leur clientèle.

Ce n'est pas seulement à l'égard des tissus, c'est pour tous les genres de commerce que s'impose la nécessité, chaque jour plus évidente, de faire nos affaires nous-mêmes. Le système des intermédiaires, les rapports qui se créent uniquement par correspondance ont fait leur temps. L'exportateur en France qui veut réussir doit se montrer dans le pays dont il prétend conquérir la faveur commerciale. Dans aucune branche de l'industrie humaine, l'action personnelle n'est plus impérieusement exigée; nulle part les enseignements qui se dégagent de la chose vue ne présentent plus d'utilité. Il semble, à vrai dire, que rien ne saurait remplacer ces enseignements-là. Que de tentatives louables en elles-mêmes sont restées stériles, par suite d'erreurs ou de méprises assez malaisées à éviter quand on opère à distance, et contre lesquelles l'avis d'un observateur sur place aurait pu prémunir. Il suffit parfois d'une première opération mal comprise pour arrêter dans leur essor des transactions qui, mieux engagées, avaient toutes les chances de devenir fructueuses et d'être le point de départ de relations continues et solides.

Pour les tissus de laine et de soie, pour les rubans, la quincaillerie, pour certains produits de la métallurgie, pour les ciments, le commerce français, s'il sait s'y prendre peut encore conquérir une place non sans importance sur le marché canadien.

### LES PERSPECTIVES POUR LE BOIS CANADIEN

A en croire les articles que, de temps à autre, publient les journaux des Etats-Unis qui traitent du commerce de bois, la réimposition d'un droit d'entrée serait certaine et ne tarderait guère à être mise en force. Pour nous, nous nous inclinons à croire que les commerçants canadiens ont peu à craindre dans ce sens, pour quelque temps du moins. Il est certain que le gouvernement actuel n'en fera rien et même si les Républicains reve-

naient à la tête des affaires aux prochaines élections, le droit d'importation ne serait pas imposé sans qu'il se soit écoulé un temps suffisant pour étudier avec soin toutes les questions qui intéressent le commerce de bois.

Un droit sur le bois entrant aux Etats-Unis aurait probablement pour effet de faire imposer immédiatement par le gouvernement Canadien un droit de sortie sur les bois sciés et cette mesure serait désastreuse pour les manufacturiers du Michigan qui actuellement, tirent leurs billots de la baie Georgienne et pour les moulins à pâte à papier qui tirent actuellement leurs bois d'épinette de nos provinces de l'est. Les résultats de l'imposition d'un droit d'importation aux Etats-Unis ne seront probablement pas aussi sérieux qu'on pourrait l'imaginer, jetons un coup d'œil sur les chiffres qui représentent la valeur de nos exportations dans ce pays en planches, en madriers et en bois de construction pendant les huit dernières années. Pendant que l'acte MacKinley était en force et que le bois scié était soumis à un droit de \$2 par mille pieds, les expéditions ont été : en 1888 \$7,497,780; 1889 \$7,804,163; 1890 \$7,744,954. En 1891, les droits ont été réduits à \$1.00 et les exportations ont été de \$8,498,046. Avec le tarif réduit les chiffres ont été comme suit : 1892, \$7,539,766; 1893, \$8,217,331; 1894, \$6,134,204. En 1895, le bois entre en franchise, les exportations ont été de \$6,859,532. Les chiffres ci-dessus montrent une moyenne presque aussi élevée pendant les trois dernières années, quand existait le droit de \$2.00, que pendant une période semblable avec les droits réduits, tandis que, pendant la dernière année, quand le bois entrait en franchise, les exportations ont été au-dessous de toutes les autres années sauf celle de 1894. Cependant il faut tenir compte de la dépression qui a existé dans le commerce de bois des deux pays, pendant les deux dernières années, et aussi de ce que le marché pour le pin blanc a depuis longtemps été sérieusement affecté par la faveur croissante accordé au pin du sud qui est moins dispendieux. Qu'il y ait un droit ou non, une certaine quantité de notre bois sera forcé de trouver un débouché aux Etats-Unis et nous croyons que le Canada est aujourd'hui dans une meilleure position pour livrer bataille même avec des droits d'importation, aux Etats-Unis, qu'il ne l'était pendant que le tarif MacKinley

était en vigueur. D'année en année nous dépendons moins des Etats-Unis pour notre production de bois. Le marché anglais consomme maintenant une grande quantité de nos bois bruts ou sciés, tandis que toutes les nations en importent des quantités considérables et jettent un regard sur le Canada pour leurs futurs approvisionnements. Parmi ces dernières, on doit mentionner la France qui, d'après le nouveau traité, sera vraisemblablement un fort importateur, les Antilles, l'Amérique du Sud, l'Espagne et l'Australie. En sus des demandes de l'étranger, il est fort probable que nous établirons avant quelques années un certain nombre de moulins à pâte à bois qui créeront une demande pour l'épinette et les autres bois propres à la fabrication de la pulpe. Déjà des capitalistes anglais s'intéressent à cette question et sont à la recherche de limites à bois d'épinette convenable.—*The Canada Lumberman.*

### LE CHENE D'AMERIQUE

Depuis quelque temps, l'on s'occupe beaucoup, à Paris et dans les grands centres, du chêne d'Amérique qui nous arrive en quantités relativement considérables pour faire concurrence aux bois d'Autriche-Hongrie.

On a reproché jusqu'ici à ces bois des défauts qui certes avaient une raison d'être; ces bois, abattus en mauvaise saison au moment où la sève montait, se piquaient et se détérioraient vivement. On leur reprochait aussi d'être trop spongieux et par conséquent n'offrant pas les garanties de durée que l'on doit exiger du chêne.

Ces reproches étaient mérités, mais les bois qui nous arrivent maintenant n'offrent plus ces inconvénients. Les abatages se font régulièrement en bonne saison et n'ont plus par conséquent le défaut de se piquer. De plus, les expéditeurs savent faire un choix parmi leurs bois et n'expédient plus ces chênes mous que l'on n'acceptait qu'à contre-cœur et à des prix réduits.

Aujourd'hui, d'ailleurs, les Américains, gens pratiques par excellence, se sont rendus compte du marché français et des exigences du commerce. C'est ainsi qu'ils débilitent maintenant les chênes à des mesurés françaises comme largeur et épaisseur, et comme longueur de 25 en 25 centimètres. Ils ont aussi renoncé à la coutume de laisser à leurs sciages l'aubier, qu'ils ne comptaient pas, il est vrai, dans le