

tique. Le commerce n'est pas embarrassé par une quantité de petits frais, les expéditions s'y font mieux et il y a moins de froite que dans tout autre port. Un autre exportateur a déclaré n'avoir eu aucune plainte sur les 36,000,000 minots qu'il avait expédiés par Montréal.

Un des faits les plus satisfaisants, admis par tous les commerçants en grains entrevus, est que l'inspection des grains par le département canadien d'inspection des grains, par le chef inspecteur Horn, se fait d'une manière absolument intégrale. Un certificat de grains du Canada sur lequel figure le nom de David Horn fait prime sur les marchés de Liverpool et de Londres. Le soin avec lequel est faite l'inspection fait que l'identité du grain est assurée du point de départ à la cale du navire à Montréal. Sur les marchés mondiaux le grain classé du Canada obtient un prix de 3 cents par minot plus élevé que le grain de même classe de tout autre pays.

A conditions égales, le port de Montréal est préféré par les exportateurs de grains parce qu'il n'y a aucune restriction qui puisse embarrasser l'expéditeur; l'expédition se fait dans de meilleures conditions, comme on l'a vu plus haut, et, aussi les taux sont plus bas que par toute autre route. Les maisons de provisions, maintenant que le port est relié directement aux voies ferrées, peuvent charger directement des wagons de fret dans le navire et éviter ainsi des frais de transbordement onéreux, et elles préféreront la voie du St-Laurent surtout pour les produits périssables, à cause de sa température plus fraîche.

On voit que le port de Montréal est appelé à prendre un développement considérable et qu'il peut compter non seulement sur le fret de l'ouest canadien, mais aussi sur celui provenant de l'ouest américain. Déjà considérable, le transport des grains par voie de Montréal est appelé à prendre des proportions énormes au fur et à mesure que se coloniseront les provinces de l'ouest canadien; aussi, faut-il, dès maintenant, prendre les mesures voulues pour faire face aux besoins d'un avenir rapproché.

La tournée que viennent de faire le dévoué et actif président de la commission du port de Montréal, M. G. W. Stephens et M. Ballantyne, n'aura pas été inutile, nous en sommes assurés, pour l'avenir de ce port.

#### The Delineator, octobre 1908

Articles spéciaux contenus dans ce numéro: La première déclaration publique qui ait jamais été faite par Mrs. Astor, leader des "406".—Les morts sont-ils vivants? par Fremont Rider.—Les écoles publiques, par Rheta Childre Dorr.—Bons mots d'enfants. Ils alimentent Lincoln, par Mabel. Potter Daggett.—Le côté comique du suffrage des femmes, par Ellis Meredith.

### LE COMMERCE ENTRE LA GRANDE BRETAGNE ET LE CANADA

Un rapport sur les conditions et les perspectives du commerce entre la Grande-Bretagne et le Canada a été fait, il y a quelques mois, au Board of Trade de Londres, par M. Richard Grigg, commissaire spécial du "Advisory Committee & Commercial Intelligence". M. Grigg vint au Canada en septembre 1906 et compéta son travail en mai 1907. Le rapport a évidemment été publié après mûre délibération. Voici un résumé des conclusions du rapport du commissaire:

#### Avantages des Etats-Unis

1.—La position géographique du Canada est évidemment un grand inconvénient pour les relations commerciales entre la Grande-Bretagne et le Dominion et un avantage pour les manufacturiers et les commerçants des Etats-Unis. Les distances des centres industriels des Etats-Unis aux marchés canadiens sont relativement courtes; le temps occupé par le transit est donc beaucoup moindre et les taux de fret sont faibles en conséquence; il existe une grande rapidité de communications, lesquelles sont faciles et à bon marché, et, chose la plus importante entre toutes, c'est que les conditions sociales et économiques des deux contrées adjacentes présentent tant de ressemblance que les manufacturiers des Etats-Unis peuvent presque considérer le Dominion comme étant, pour beaucoup de leurs besoins, une simple extension de leur propre marché. En conséquence, ce marché ne demande pas des lignes et des méthodes spéciales de production, auxquelles les manufacturiers de la Grande-Bretagne devraient se plier, dans bien des cas, afin d'obtenir un commerce considérable avec le Canada.

2.—Ces avantages accrus pour les Etats-Unis du fait de la position géographique du Canada, sont si grands qu'il est inévitable qu'une proportion du commerce canadien s'en aille vers ce pays. D'autre part, le Royaume-Uni est le principal client du Canada; il en résulte qu'il y a un fort tonnage allant vers l'Est et que les taux de fret pour renvoyer ce tonnage vers l'Ouest, sont relativement bas.

Les produits de la Grande-Bretagne jouissent d'un tarif de préférence et sont préférés au Canada; mais, il est évident que le premier de ces facteurs, dans une affaire soumise à compétition, ne peut que faire plus que de produire presque une égalité d'échanges commerciaux, entre les deux pays. Toutefois, une préférence s'élevait à une réduction de un tiers du droit d'entrée est d'une valeur indubitable pour les ambitions britanniques, étant donné que l'habileté et l'énergie à conduire les affaires sont égales des deux côtés. Les statistiques semblent mon-

trer que l'établissement d'un traitement préférentiel, pour les marchandises britanniques, a empêché, à un degré considérable, le manufacturier anglais de se retirer du marché canadien, bien qu'on puisse attribuer une partie de ce résultat au réveil du manufacturier britannique, qui s'est rendu compte du besoin; qu'il avait d'une action plus vigoureuse.

#### Compétition Canadienne et placements de fonds Américains

3.—Il est important d'observer que le manufacturier canadien devient maintenant un compétiteur sérieux du Royaume-Uni et des Etats-Unis. Sa production augmente rapidement; l'efficacité des usines canadiennes s'accroît vite; les ressources industrielles du pays sont grandes; la politique de tarif du Canada est largement dirigée, de manière à maintenir et à promouvoir l'industrie domestique, et on peut dire avec justesse et raison qu'avant que de nombreuses années se soient écoulées, le compétiteur le plus sérieux du Royaume-Uni sur le marché canadien sera le Canada lui-même.

Les Américains ont obtenu des intérêts de contrôle dans les usines du Canada et ils ont construit des manufactures succursales en grande quantité. Cela suggère que les manufacturiers britanniques devraient songer à installer au Canada des manufactures succursales. Une telle mesure serait bénéficiaire aux Canadiens et augmenterait les ventes; en outre, elle ferait connaître, plus que toute autre chose, le marché aux manufacturiers et elle leur permettrait de maintenir des stocks plus facilement. Les estimations du capital américain placé à Montréal seulement varient de \$25,000,000 à \$75,000,000. Des demandes d'informations ont été faites, dit-on, par la "Manufacturers' Association" de l'Illinois; il en est résulté que 122 des principales maisons des Etats-Unis ont établi des succursales au Canada. J'ai une liste d'au moins 36 maisons manufacturières, dans la seule ville de Hamilton; je suis sûr qu'une bonne partie du capital de ces maisons provient des Etats-Unis. On entend constamment dire que le capitaliste britannique est lent et qu'en conséquence, les affaires sont faites par des Américains. Il y a eu une augmentation très grande et très rapide du placement de capitaux américains au Canada et ceci continuera, à moins que l'intérêt manifesté par la Grande-Bretagne aux entreprises canadiennes ne se développe d'une manière plus rapide qu'au présent.

#### Ce que devraient faire les manufacturiers britanniques

4.—Bien que le problème soit difficile à résoudre, on pourrait faire beaucoup pour permettre aux commerçants britanniques de s'affermir sur le marché cana-