

sa dette, au lieu de la faire payer par ses descendants. Si, au contraire, la majeure partie de ces \$2,000,000 a été dépensée pour des améliorations durables, le cas est différent. Comme la génération actuelle n'a certainement pas joui exclusivement du bénéfice de ces améliorations, qu'elle en a eu aussi les ennuis et les charges, il n'est que juste d'en faire payer le coût, proportionnellement du moins, par ceux qui viendront après nous et qui jouiront des bénéfices de ces améliorations sans en avoir supporté les charges.

Or, comme en réalité, la plus grande partie de cette somme est destinée à payer des élargissements de rues, et d'autres travaux dont la prochaine génération profitera certainement beaucoup plus que la génération actuelle, il est clair que l'emprunt à long terme est plus équitable pour toutes les parties en cause.

Nos exportations en France La condition attachée au privilège du tarif minimum pour nos produits exportés en France, est que ces produits y soient exportés directement. L'origine canadienne de ces produits doit être attestée par un certificat du consul français, s'il y en a un au port d'expédition, ou par un certificat des autorités locales visé par l'agent consulaire français.

Une circulaire du Directeur général des douanes de France, dont nous trouvons le texte dans nos échanges français, explique que, comme il n'y a pas de stipulation spéciale à ce sujet dans le traité, la condition de l'importation en droiture doit être interprétée comme ne dérogeant en rien aux lois et règlements douaniers actuellement en vigueur. Il suit de là que l'on considérera les produits dont il s'agit comme importés en droiture, lorsqu'ils seront importés directement du Canada, sans transit ni transbordement par un pays tiers. En cas d'escale sans transbordement ni mise à terre, il devra être justifié par un certificat consulaire que les marchandises n'ont pas quitté le bord pendant l'escale. Si le transport était effectué par un bateau faisant un service régulier, il n'y aurait pas lieu d'exiger cette justification.

Voici cependant des concessions dont l'esprit contraste singulièrement avec celui qui paraît animer nos autorités douanières en ce qui concerne l'application du traité :

1o Le service, dit la circulaire, admettra au bénéfice du tarif minimum les produits canadiens énumé-

rés dans l'arrangement lorsqu'ils seront importés directement ou par la voie d'un pays ayant droit également au tarif minimum. Mais, dans ce dernier cas, si l'importation a lieu par la voie d'un pays d'Europe, la surtaxe d'entrepôt sera exigible.

2o Les produits canadiens exportés directement par la voie des Etats-Unis, et mentionnés dans l'arrangement avec les Etats-Unis (loi du 27 janvier 1893) conserveront le bénéfice du tarif minimum, sans surtaxe d'entrepôt.

Ces concessions sont d'autant plus importantes que nous n'avons pas encore de ligne directe sur la France et que, par conséquent, nos exportations ne pourraient, si l'on s'en tenait à la lettre du traité aussi rigoureusement en France qu'au Canada, jouir du tarif minimum qu'à la condition d'être faites par chargements complets.

Mais pour en apprécier toute la portée, il faut savoir, quels sont les pays d'Europe dont les produits similaires jouissent du tarif minimum et par lesquels nous pouvons faire transiter nos produits ; et aussi quels sont ceux de nos produits mentionnés au traité qui figurent dans la convention entre la France et les Etats-Unis.

Nous allons essayer de nous procurer ces renseignements pour notre prochain numéro.

POUR LES EPICIERS

UNE EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES.

Les épiciers de Montréal ont été désappointés, l'année dernière, à propos de l'exposition de produits alimentaires montée par un M. de Garmo, dans la salle du Windsor. Cependant, l'idée était bonne ; l'erreur a été d'en confier l'exécution à un étranger qui, non seulement n'offrait pas de garanties suffisantes, mais qui, avec la meilleure volonté du monde, n'avait pas une connaissance suffisante de notre population, de ses goûts, de ses préjugés et des côtés accessibles de son caractère, pour réussir à l'intéresser à une entreprise de ce genre.

Il n'y a donc pas lieu, croyons-nous, de jeter le manche après la cognée et de renoncer pour toujours à avoir à Montréal une exposition de ce genre. Pourquoi ne réussirait-elle pas si, comme celles qui ont lieu en ce moment ou ont eu lieu ces jours-ci aux Etats-Unis, elle est sous la direction d'hommes connus, actifs, pleins d'initiative et d'esprit public, et si elle est organisée de

manière à éveiller l'intérêt de notre population ?

Actuellement, il y en a une à New-York, dans le jardin de Madison Square ; une à Brooklyn, une à Chicago ; une autre commencera sous peu à Philadelphie. Y a-t-il une raison péremptoire pour que nous n'en ayons pas une aussi ?

Voici l'hiver qui va venir ; une exposition ne pourra se tenir que dans un local clos ; M. de Garmo avait installé la sienne au Windsor, c'est-à-dire à l'extrémité ouest de la ville, dans une salle où les trois quarts de la population de Montréal n'ont jamais mis les pieds. Nous proposerions qu'on la tienne à la salle d'Exercice, rue Craig, ou, si l'on ne peut obtenir la permission d'occuper ce local, au Monument National. Là tout le monde sera chez soi, et il n'y aura pas cet air d'exclusivisme aristocratique qui s'attache à la salle du Windsor.

La date ? On aurait à choisir entre deux dates, la semaine avant Noël ou la semaine avant le mardi gras. La première ne laisserait guère plus d'un mois de préparation ; la seconde n'est pas sujette à cette objection ; mais nous croyons qu'un mois suffirait, pourvu que l'on se mit résolument à l'œuvre dès maintenant. Et ce serait une si belle occasion d'attirer l'attention de la clientèle sur les bonnes choses qu'on pourra lui vendre pour les fêtes !

L'organisation serait confiée à l'association des épiciers, car c'est l'association qui ferait l'exposition. Nous ne voudrions pas imposer nos services ; mais on nous permettra bien d'offrir notre publicité et le travail de notre personnel, augmenté, s'il le faut, sous la direction des officiers de l'association. Nous ne demandons que la permission d'aider l'association, si elle veut bien accepter notre aide.

Mais quels avantages, nous demandera-t-on, pourrait y trouver le commerce d'épicerie ? Ces avantages sont de deux sortes : faire d'abord l'éducation des épiciers au point de vue de la qualité, de la variété, des prix des diverses marchandises que les manufacturiers et les importateurs ne manqueront pas d'étaler sous leurs yeux. Ensuite, faire l'éducation du public, au moyen des leçons pratiques sur la meilleure manière d'employer les divers produits, sur la valeur respective des produits de bon aloi, et de ceux qui sont falsifiés, etc.

Les épiciers seront mis en contact direct avec les manufacturiers, et le public aura l'occasion de constater quelle immense variété de pro-