

actuellement occupée par l'établissement de la *Gazette* de Montréal.

Depuis cette date, M. C. D. Edwards a constamment continué à fabriquer pour le commerce de Montréal, et ses coffre-forts ont toujours conservé la popularité dont ils jouissaient lorsque M. Edwards était le seul fabricant à Montréal.

Presque toutes les banques, les principales compagnies d'assurance et de navigation, les plus notables négociants et commerçants tant parmi le gros que dans le détail emploient les coffre-forts du pionnier des fabricants.

M. C. D. Edwards vient de prendre en société son fils, et la nouvelle société porte la raison sociale de C. D. Edwards & Fils.

Les salles de montre et le bureau sont au No. 305 rue St-Jacques, et la manufacture au No. 621 rue Lagachetière.

Messrs C. D. Edwards & Co. sont actuellement à préparer un nouveau modèle de coffre-fort sur un plan tout nouveau, où, profitant de l'expérience acquise pendant les longues années qu'ils ont consacrées à cette fabrication, ils éviteront tous les défauts des modèles actuellement connus et produiront un article aussi près que possible de la perfection.

Avis à ceux de nos lecteurs qui paieront avoir besoin d'un coffre-fort (*safe*).

LA CONCURRENCE ALLEMANDE

Nous extrayons ce qui suit du rapport de M. Cowper, consul d'Angleterre à San Paulo (Brésil). Tout en corroborant notre précédent article sur la concurrence allemande, M. le consul Cowper donne aux manufacturiers anglais des conseils que les nôtres pourront apprécier avec fruit quand ils voudront travailler pour l'exportation.

Le dernier rapport de ce consulat a signalé que le commerce de poterie et de verrerie qui était anglais est devenu allemand; c'est l'Allemagne qui approvisionne San Paulo de ces articles. Pendant le cours de 1886, j'ai appris qu'un autre article anglais était sur le point d'être supplanté par des produits allemands. Je veux parler des articles en fer et en acier: couteaux, ciseaux, etc., etc. Une grande maison allemande d'importation, établie à San Paulo a importé dernièrement un grand assortiment de ces articles, et les distribués dans toutes les villes de l'intérieur de la province. Quoique inférieurs aux articles anglais en qualité et en apparence, ils servent pratiquement aux mêmes fins, et coûtent 75 0/10 moins. Les maisons de détail les ont écoulés facilement et n'en veulent pas d'autres.

Dans ces conditions, les industriels anglais doivent principalement chercher par tous les moyens légitimes à maintenir leur position par l'action simultanée de toutes les classes industrielles et commerciales, agissant d'après les principes bien établis du commerce, c'est-à-dire, par la production d'articles qui excellent en qualité et en prix et qui s'imposent dans les marchés consommateurs. Il faut abandonner les vieilles méthodes et adopter les nouvelles au goût, aux exigences toujours varia-

bles du commerce extérieur. Il faut aussi resserrer constamment les intérêts et développer la connaissance des produits anglais, par une propagande active et intelligente, faite par des commis-voyageurs capables, ou par des agences commerciales convenablement situées.

Tout compte fait, l'Allemagne est probablement le seul rival sérieux que nous devions craindre. Quant aux autres nations, les produits anglais n'ont rien à redouter de leur concurrence?

Il a été d'usage de considérer comme bon marché et mauvais les produits allemands; mais le commerce germanique n'a pas pourtant cessé de gagner du terrain, et partout la demande des produits allemands s'est accentuée.

L'exposition de Philadelphie ayant fait voir aux industriels allemands que leurs produits étaient d'une qualité inférieure, ils n'ont rien épargné depuis pour mieux faire, et sans aucun doute ils ont réussi dans presque toutes leurs industries. Autrefois ils s'arrêtaient à escamoter leurs articles sous de fausses étiquettes et marques de fabrique anglaises, mais à présent les produits allemands sont vendus comme tels, et la plupart commencent à être aussi bien faits que les produits anglais, tout en coûtant toujours moins cher.

Sans parler du bas prix des produits allemands et de leur transport, le grand succès du commerce allemand consiste dans la capacité des agents que les industriels envoient à l'étranger. Les négociants allemands à l'étranger sont rompus aux affaires, et en même temps hommes du monde, bien élevés, et parlant la langue du pays. La communauté mercantile et industrielle allemande forme un corps homogène depuis la mère patrie jusqu'aux points les plus reculés du globe, elle travaille conjointement dans le même but comme une immense machine.

Plusieurs mesures ont été proposées pour maintenir la suprématie du commerce anglais, et lui donner une plus grande extension; quelques-unes de ces mesures sont impraticables, d'autres sont possibles, mais très dispendieuses. On considère les consuls comme le moyen de salut, mais il faudrait un changement radical du corps consulaire avant qu'ils puissent organiser avec quelque probabilité de succès la campagne en faveur du commerce anglais. Ce service ne pourrait être organisé sans que les devoirs du consul soient ceux du négociant, ce qui a été condamné avec raison; sans compter qu'il serait un malheur pour l'Angleterre si les négociants et industriels anglais manquaient d'initiative et d'indépendance, et avaient besoin de la tutelle des représentants officiels du gouvernement. D'après le système actuel, le plus qu'un consul peut faire dans cet ordre d'idées, c'est défendre les droits et les privilèges de ses compatriotes à l'extérieur, indiquer aux classes industrielles et commerciales de son pays la marche générale et les tendances du commerce, et, par des conseils judicieux, les aider à tirer le plus grand profit des nouveaux marchés et des circonstances locales.

D'entre tous les projets pour l'extension du commerce anglais, aucun peut-être ne serait plus effi-

cace que l'établissement d'agences ou musées commerciaux et industriels sur certains points du globe, surtout dans les pays nouveaux. Les agences doivent être dirigées par deux experts, dont l'un doit s'occuper du service de l'agence, et l'autre de la propagande des produits industriels. Dans ce temps de concurrence, les affaires doivent être poussées activement et courageusement. Par ce moyen, le négociant et le détaillant auraient des connaissances plus approfondies sur les productions britanniques, seraient placés en communication directe avec les producteurs et pourraient établir des relations plus intimes avec la Grande-Bretagne. Naturellement ces agences coûteraient beaucoup d'argent, mais si les résultats étaient bons, elles ne manqueraient pas de donner de gros bénéfices au commerce et à l'industrie britanniques.

Le ferme d'acclimation à Ottawa vient de recevoir une consignment de blé de Ladoga, récolté en Russie, sous la latitude de 60 degrés, c'est-à-dire à 840 milles plus au nord qu'Ottawa, elle a aussi reçu un petit lot de blé que l'on appellera "Onoga" cultivé sur un point à 960 milles au nord de la latitude d'Ottawa, ainsi que quelques sacs d'orge et de seigle d'hiver récoltés en dedans du cercle polaire arctique, à 1200 milles au nord de la latitude d'Ottawa.

Le seigle d'hiver est semé en juillet et récolté en Août l'année suivante.

Ces grains, si nous les acclimons ici, pourraient permettre à nos colons de pousser jusqu'à la baie James, et de coloniser le bassin du fameux lac Mistassini.

La maison W. King & Cie., fondée à Montréal en 1878, étale aux yeux de ses visiteurs, à ses magasins No. 652 rue Craig, un merveilleux choix de meubles de tous genres, de goût exquis, de matériaux riches, artistement travaillés; c'est un vrai festin pour les yeux.

Nos lecteurs en quête de beaux meubles pour orner leur nouvelle résidence, ne trouveront nulle part plus riche collection de meubles de chambre à coucher, de salle à manger, de salon, de passage, etc. que chez M. King. Nous avons surtout remarqué un meuble de passage en noyer noir sculpté avec glaces biseautées, et un buffet en bois de rose avec dessus de marbre italien à veines rouges et brunes, glaces biseautées, étagères à galeries tournées et sculptées qui sont deux vrais chefs-d'œuvre d'ébénisterie.

Le magasin est actuellement sous la direction de notre ami M. Alphonse Renaud, qui a été depuis longtemps gérant de la maison et qui fait aujourd'hui partie de la société Wm. King & Cie.

L'*American Inventor* rapporte que, d'après les derniers recensements, la production annuelle de l'hémlock se montait à 1,101,526 tonnes, et celle de l'écorce de chêne à 353,245 tonnes. La consommation est si grande que des forêts, en apparence inépuisables, disparaissent rapidement et sûrement. On trouve, en beaucoup d'endroits, des arbres dépouillés de leur écorce, qui pourrissent sur place. Dans le seul comté de Warren, en 1880, on a coupé 3,000 acres (1,260 hectares)

de forêts, uniquement pour avoir l'écorce des arbres.

Nous avons annoncé, il y a quelque temps, que MM. J. C. Marchand & Cie, épiciers en gros, rue Saint-Paul, à la suite de pertes imprévues, avaient été mis dans l'impossibilité de faire face à leurs obligations, et avaient dû faire cession de leurs biens à leurs créanciers. Ces messieurs ont depuis racheté leur stock à très bonnes conditions et ils continuent leurs affaires comme par le passé. Ils ont cependant décidé de faire bénéficier leur clientèle de la réduction du coût de leurs marchandises et ils ont baissé leurs prix en conséquence. Ce serait une excellente occasion pour les épiciers de la ville et de la campagne, et spécialement pour ceux qui commencent et qui ont besoin d'un assortiment complet, de se monter un magasin à bon marché. Nous invitons nos lecteurs à y songer.

Le saumon du fleuve Colombia, Oregon, en boîtes, a été vendu à New-York à livrer de \$1.62½ à \$1.67½, pris aux établissements; ce qui reviendrait aux prix de \$1.80 à \$1.85 la douzaine en gare à New-York.

La BANQUE JACQUES-CARTIER

Montréal, 21 avril 1888.

AVIS est par le présent donné qu'un dividende de TROIS ET DEMI pour cent sur le capital versé de cette institution, a été déclaré pour le semestre courant, et sera payable au bureau de la banque à Montréal, VENDREDI, le PREMIER JUIN prochain. Les livres de transfert seront fermés du 18 au 30 Mai, les deux jours inclus. L'assemblée générale annuelle des actionnaires aura lieu au bureau de la Banque, Mercredi, le vingt-troisième jour de Juin prochain, à une heure p.m.

Par ordre du bureau,
Signé, A. de MARTIGNY, Caissier.

27 avril 1888.

Banque Ville-Marie.

AVIS

Est par le présent donné qu'un dividende de TROIS ET DEMI pour cent sur le capital payé de cette institution, a été déclaré pour le semestre courant, et que ce dividende sera payable à son bureau principal, en cette ville, le et après VENDREDI, le PREMIER jour de JUIN prochain.

Les livres de transfert seront fermés du 21 au 31 Mai.

Avis est aussi donné que l'assemblée générale annuelle des actionnaires aura lieu au même endroit, Mercredi, le vingt-troisième jour de Juin prochain, à midi.

Par ordre du bureau,
U. GARAND, Caissier.

27 avril 1888.

HUDON, HEBERT & Cie

(Ci-devant J. HUDON & Cie)

Importateurs de

Vins, Liqueurs et Provisions

EN GROS

304 et 306, rue St-Paul

143 et 145, rue des Commissaires

N.B.—Nous faisons une spécialité des VINS de MESSE, et tenons constamment en mains pour cet usage, les vins de Sicile, Tarragone et le Sauternes.

1801 } Maison la
plus ancienne du Canada. { 1801

J. L. Cassidy & Cie

Importateurs de

Faïence, Verrerie, Poterie, Porcelaine, Argenterie, Goutellerie, Lampes et Candelabres, Gazeliers, etc., etc.

Assortiment spécial pour hôtels, chemins de fer, bateaux, etc., en gros

Nos 339 et 341, RUE SAINT-PAUL MONTREAL.