

les candidats qui comprendront et seront prêts à favoriser les intérêts du commerce et de la colonisation dans la Province.

QUARTIER-EST

Dans quelques jours les électeurs du quartier-est de Montréal auront à choisir un échevin pour le siège No 1.

Un nombre considérable d'électeurs de ce quartier a choisi comme candidat M. L. A. Lapointe, secrétaire de l'Association des Débitants de Liqueurs de la Province de Québec.

C'est un excellent choix auquel nous nous associons pleinement.

Le candidat est dans toute la force de l'âge, actif, vigilant, excellent administrateur et, avantage immense pour le succès de la candidature, très populaire, dans le meilleur sens du mot.

Sous son impulsion, l'Association des Débitants de Liqueurs de la Province de Québec a pris un développement tel qu'elle embrasse aujourd'hui la presque totalité des membres de cette corporation qui ont un titre de faï e partie de l'Association. Si nous disions que cinquante hôteliers seulement ne se sont pas encore réunis à leurs collègues nous en exagérions peut être le nombre.

Les membres de l'Association des Débitants de liqueur de la Province de Québec, sans exception, reconnaissent le dévouement, le zèle, l'énergie, la persévérance et les qualités administratives dont M. L. A. Lapointe a fait preuve comme secrétaire de cette Association.

Ce sont des hommes zélés, dévoués, énergiques, persévérants, administrateurs qu'il nous faut au Conseil de Ville ; c'est-à-dire des caractères de la trempe de M. L. A. Lapointe.

Le quartier Est qui est plutôt un quartier central, un quartier commerçant, actif en un mot, ne peut avoir pour le représenter à l'Hôtel de Ville qu'un homme actif comme l'est le candidat M. L. A. Lapointe.

HARENGS.—La maison L. Chaput, Fils & Cie. vient de recevoir ex-vapour "Bellona," deux chars de hareng du Labrador qui est de toute beauté. Demandez les prix qui sont les plus bas.

UN IMMENSE CHARGEMENT.—La Salada Tea Co. a reçu en stock, la semaine dernière, à ses entrepôts, au-delà de 800 caisses de Thés de Ceylan "Salada," comprenant un lot de nouveau Thé vert non coloré de Ceylan.

Il y a à peine une douzaine de jours qu'une consignation d'importance égale est arrivée aux mêmes entrepôts. Il faut donc que le "Salada" ait une demande populaire.

DEBOUCHES EN CHINE

La meilleure méthode pour faire de l'importation en Chine.

Le *Manufacturer*, de Philadelphie, donne à ses compatriotes désireux de faire de l'importation en Chine, d'utiles conseils que nous croyons intéressant de soumettre ici à nos lecteurs.

La situation actuelle de la Chine, dit le journal américain, ne paraît pas promettre un accroissement prochain du commerce de cet empire. Cependant, le pays est si vaste, que les troubles qui y règnent à présent n'affectent qu'une petite partie de son territoire. Les événements récents ont prouvé que les Etats-Unis ont l'intention de revendiquer une part dans le commerce extérieur de la Chine: la création de dépôts d'échantillons organisés par une puissante association américaine est l'indice que les Etats-Unis ne borneront pas leurs efforts à une simple tentative mais qu'ils méditent sérieusement de se jeter avec vigueur dans la lutte économique. Plusieurs firmes ont installé des dépôts d'échantillons à Shanghai, où se trouvent accumulés presque tous les articles du dehors dont les Chinois peuvent avoir besoin. Il est même étonnant que certains de ces articles aient pu trouver acheteur, mais c'est en les exposant qu'on a fait naître la demande. De nombreux articles nouveaux ont été introduits à Shanghai de cette manière. Cette ville est d'ailleurs bien pourvue de boutiques et de dépôts d'échantillons: il faudrait faire la même chose pour toutes les autres parties de la Chine qui ne connaissent que les produits que le commerçant chinois, routinier et conservateur, a bien voulu introduire.

Les industriels qui veulent faire de l'importation en Chine doivent surtout s'attacher à résoudre les questions suivantes :

1o Quels sont les articles consommés en Chine que le pays de ces industriels pourrait fournir ?

2o Quels sont les articles fabriqués dans les dits pays, que les Chinois achèteraient s'ils les connaissaient ?

3o Quels sont les produits chinois que le dit pays pourrait utiliser ?

4o Comment les négociants du dit pays pourraient ils voir et acheter ces produits ?

Voilà les principales questions qui devraient faire l'objet d'une enquête, qui n'irait pas d'ailleurs sans une certaine dépense. Les exportateurs devront consentir avant tout, à faire quelques sacrifices, car

il faut savoir semer pour récolter ; d'ailleurs ils auront un excellent auxiliaire dans une coopération bien comprise. Il est certain qu'une des raisons pour lesquelles le commerce étranger en Chine n'a pas progressé aussi rapidement qu'il lui était possible de le faire est l'élévation excessive des prix de transport : il y a des marchés qui sont à peine pourvus d'articles étrangers, où ceux-ci semblent parvenus par une chance quelconque et où ils coûtent d'ailleurs bien plus cher que s'il existait des relations commerciales régulières. Les produits étrangers arrivent assez facilement dans les places éloignées accessibles aux bateaux à vapeur, les commerçants de l'intérieur vont s'approvisionner régulièrement dans ces places et n'importent que peu de produits nouveaux, les marchands qui sont encore plus éloignés viennent acheter au centre commercial le plus proche et prennent encore moins de nouveautés. De la sorte les prix de vente s'accroissent avec les distances, et arrivés à une certaine limite deviennent prohibitifs.

Le plus grand obstacle au développement du commerce dans ces régions est le manque d'initiative chez ces peuples aux idées stagnantes. Les Chinois ne feront rien pour entrer en relations commerciales avec les étrangers. Il faudra que les étrangers aillent à eux. Abandonnés à eux-mêmes ils sont incapables d'avoir des idées nouvelles ou de se créer de nouveaux besoins : c'est l'étranger qui devra créer ces besoins s'il désire les satisfaire commercialement.

On a préconisé plus haut le système de la coopération comme favorable à l'extension du commerce étranger en Chine. Ainsi, les fabricants écossais de fil à coudre ont fondé une "Trade Association" et sont en train de répandre leurs produits dans tout l'Empire Chinois. Leur voyageur est un Anglais qui parle bien les dialectes de la Chine, il voyage dans tout le pays et visite les principales villes. Il appointe, quand il le juge nécessaire, des agents locaux qui reçoivent un salaire et des commissions sur les ventes. Il donne aussi de nombreuses informations détaillées sur les prix et les nouveautés aux commerçants en détail. Il faut se rappeler qu'en Chine, une fois une marque bien introduite, il est difficile de la supplanter.

On procède de la même manière pour le placement du sucre fabriqué dans les raffineries de Hong-Kong : on nomme des agents chinois là où