



# Épiceries, Provisions, Vins et Liqueurs

## DEBOUCHES POUR LES PRODUITS CANADIENS

Nous recevons d'Algérie la lettre suivante que nous publions sans commentaires. Elle est écrite par M. A. Demange, propriétaire-viticulteur, 8 rue Arago, à Alger :

Alger, le 11 janvier 1902.

Monsieur l'administrateur du journal LE PRIX COURANT à Montréal, Canada.

J'ai remarqué un des articles publiés par votre journal le 22 novembre dernier, et ayant pour titre : Ayons des agents commerciaux.

L'idée que vous préconisez est excellente : il s'agit de la mettre en pratique. Et son but serait assez facile à atteindre en Algérie.

J'ai pensé que vos lecteurs s'intéresseraient à la lecture des réflexions que votre article m'a suggérées. C'est pourquoi je me permets de vous adresser la note ci-inclus, qui ne passera pas certainement inaperçues s'il vous plaisait de la publier et qui provoquerait certainement quelques entrées en pourparlers, et probablement quelques transactions commerciales.

Dans un de ses derniers numéros, le PRIX COURANT constate l'insuffisance des débouchés offerts aux produits canadiens et propose, conformément au vœu de l'Association des Manufacturiers du Canada, la nomination d'agents commerciaux à l'étranger.

L'installation d'agents de ce genre est certainement le moyen le plus efficace pour propager les produits d'une contrée et conquérir de nouveaux acheteurs.

Cette mesure semble d'autant plus nécessaire au Canada que son agriculture et son commerce tendent à se développer, tandis que la puissance d'achat de son principal et presque unique débouché, de l'Angleterre, diminue sensiblement.

Il importe donc, de faire connaître ailleurs que dans la Grande-Bretagne, quels sont les produits que le Canada est susceptible d'exporter, leur genre, leurs qualités, et quantités, et d'établir des agents

commerciaux dans les pays où ces produits font défaut et ont chance d'être admis.

Et si un mouvement d'échange entre le Canada et ces contrées d'exportation pouvait exister, que du fret fut offert aux bateaux transporteurs à leur retour, ces nouvelles relations présenteraient nécessairement de grands avantages et la tâche des agents commerciaux se trouverait singulièrement facilitée. Elle serait encore simplifiée s'ils étaient installés en un pays dont le commerce avec le Canada pourrait être favorisé par des traités, par certaines affinités par une langue commune.

Il n'est donc pas téméraire d'affirmer que bien peu de contrées se prêtent aussi bien à la création préconisée par le PRIX COURANT et par l'Association des Manufacturiers, que la grande colonie française de l'Algérie.

L'agriculture canadienne pourrait y écouler une importante quantité de fromage et de beurre. Ces aliments sont fort recherchés en Algérie, où la production du lait est très minime et celle du fromage à peu près inconnue. Les vaches laitières, qui sont toutes importées de France, de Suisse ou d'Italie, n'y demeurent lactifères que très peu de temps. Sous l'influence du climat, de la température assez élevée, leur santé s'altère rapidement, et elles sont abattues après un séjour de trois ou quatre ans au plus. Les hauts plateaux du sud de la colonie nourrissent de nombreux troupeaux de moutons ; mais les arabes indigènes auxquels ils appartiennent ne recherchent que la production de la viande et de la laine.

Les fromages consommés en Algérie sont donc tous importés. Ils viennent de France, de Suisse, d'Allemagne et de Hollande. Les beurres viennent de France, et surtout d'Italie, de Milan, provenance peu estimée.

Le territoire Algérien ne produit pas non plus les bois nécessaires aux besoins locaux, aux constructions, à la fabrication des fûts nécessaires

au logement de ses vins, à l'établissement des voies ferrées. Malgré les travaux et la surveillance de l'administration des Eaux et Forêts et les efforts de la Ligue du reboisement, les surfaces forestières ne progressent pas ; elles sont entamées chaque année, à l'époque des grandes chaleurs, par d'immenses incendies.

Les bois employés en Algérie sont tirés de la Russie, de la Norvège et de l'Autriche et quelque peu de l'Amérique.

L'Algérie importe encore maintes autres marchandises.

En revanche, elle récolte chaque année 5 ou 6 millions d'hectolitres de vin. La plus grande partie de ce vin est susceptible d'être exportée, et peut soutenir la comparaison avec les meilleurs crus connus. Le vignoble y est très varié, mais partout d'un aspect de vitalité puissante. Il a été planté exclusivement de cépages empruntés aux meilleures régions vinicoles de la France, et sur cette terre nouvelle, la vigne nationale s'est régénérée. Les vendanges qui s'effectuent pendant les mois d'août et de septembre, sont ordinairement favorisées par le plus invariable beau temps, et les progrès accomplis ces dernières années dans l'art de la vinification permettent aux viticulteurs de diriger les fermentations et d'obtenir un produit bien conditionné, généreux, agréable et possédant toutes qualités de conservation et d'amélioration.

Malgré les avantages certains que procurerait le commerce ou le placement des vins supérieurs de l'Algérie, ils sont demeurés un peu ignorés jusqu'à présent.

La raison en est qu'ils se trouvaient achetés régulièrement par les négociants de la métropole, qui estimaient plus commode et plus lucratif de les écouler sous l'appellation de crus déjà connus et estimés que de les placer sous leur nom d'origine. Aussi ces vins sont-ils encore bien loin d'être divulgués suffisamment et appréciés exactement. Leur prix est donc demeuré relativement assez bas, et offre ac