

avant que pussent être échangées, le 1er février 1910, les ratifications nécessaires.

Des négociations aussi pénibles et aussi prolongées, arrêtées à chaque pas et retardées toujours par les nécessités diplomatiques, risquent de ne pas convenir à toutes les circonstances. Lorsqu'il faut régler sans perte de temps une difficulté naissante, cette méthode officielle paraît lente. Est-il indispensable qu'elle soit observée en tous points, que le premier ministre du gouvernement du Dominion informe le gouverneur général, son commissaire général à Londres ou le Foreign Office, que sir Edward Grey informe son ambassadeur près le gouvernement français, que sir Francis Bertie informe le ministre des affaires étrangères de France et vice versa ?

La chose paraît douteuse, du moins en matière commerciale. Il est souvent aisé de faire indirectement ce que l'on ne peut atteindre directement sans perte de temps et de travail. Au printemps de l'année en cours, M. H. Ketels, consul général de Belgique à Ottawa, — les consuls belges ont la réputation, fort justifiée d'ailleurs, de remplir admirablement leur mission — informa le ministre des finances du Dominion de son désir et du désir de son gouvernement de faire admettre la Belgique au bénéfice du tarif intermédiaire canadien et du traité franco-canadien de 1907. Les pourparlers ne furent pas longs : ils durèrent moins de semaines que n'avaient duré d'années les négociations avec la France.

Dans une dépêche du 6 juin 1910, M. Fielding exposa la situation au distingué consul de Belgique. Un traité écrit, il en substance, exige l'intervention diplomatique du Foreign Office et "entraînera inévitablement un délai considérable". Mais M. Ketels avait désiré des mesures "améliorant rapidement les relations commerciales de la Belgique avec le Canada." M. Fielding indiqua la voie à suivre: "Le gouvernement canadien peut, par un ordre en conseil, étendre à la Belgique le bénéfice du tarif intermédiaire pour les articles mentionnés dans la cédule B du traité français. Nous pouvons également accorder ce tarif pour les articles de la cédule C, à l'exception, toutefois, des dérogations spéciales inscrites dans cette cédule".

Finalement, M. Fielding demanda si ces concessions étaient de nature à satisfaire le cabinet de Bruxelles. Informé préalablement des désirs de ses commentants, M. Ketels répondit, le jour même, que tel était réellement le cas. Le lendemain, 7 juin 1910, un ordre en conseil sanctionna l'entente; l'accord devint parfait; la représentation diplomatique n'eut à intervenir en aucune façon. Pour lui rendre un platonique hommage, le ministre canadien et le consul général de Belgique parlèrent en termes prudents, n'engageant personne, d'un futur traité de commerce qui interviendra à l'époque indéterminée convenant également aux deux parties intéressées.

Un ordre en conseil du même jour admit les Pays-Bas au bénéfice du tarif intermédiaire canadien. Un accord intervenu quelques jours plus tôt entre le consul d'Italie, M. Lionello Scelsi, et M. Fielding fut ratifié à la même date. Quatre mois plus tôt, des pourparlers engagés par le consul allemand, M. Karl Oang, avaient abouti au même résultat. Terminant une longue guerre de tarifs, née d'un crime de lèse-impérialisme, commis, vers la fin du dix-neuvième siècle, par la Wilhelmstrasse, l'entente ger-

mano-canadienne présentait cependant des difficultés exceptionnelles.

Ces quelques faits, que nous extrayons avec plaisir d'une récente publication gouvernementale d'Ottawa, (Papers relating to commercial arrangements between Canada and Foreign Countries) se passent de commentaire. Il suffit aux représentants allemand, belge, néerlandais, italien, de quelques vagues propos échangés au cours de conversations intimes pour atteindre un résultat que nous avions poursuivi pendant de longues années. Il est vrai que nous possédons un traité formel et que les autres pays n'ont qu'un arrangement provisoire. Mais il n'y a que le provisoire qui dure. De part et d'autre, les résultats sont les mêmes; et ces résultats furent, pour nos concurrents, d'autant plus appréciables qu'ils furent plus facilement acquis. Pour conclure des traités au sens diplomatique, le Canada doit passer par le Foreign Office et en utiliser les rouages lents et compliqués; des pourparlers entre ses dirigeants et les représentants consulaires étrangers suffisent pour établir d'utiles arrangements commerciaux. Gardons-nous d'oublier l'utile et instructive leçon.

DISTRIBUTION DE GRAIN DE SEMENCE ET DE POMMES DE TERRE

Par la Ferme Expérimentale Centrale, Ottawa, 1910-11.

Suivant instructions de l'honorable ministre de l'Agriculture, nous faisons cette saison-ci aux cultivateurs du Canada, en vue d'améliorer leurs semences, une distribution d'échantillons de variétés de grains et de pommes de terre de qualité supérieure. Nous nous sommes procuré l'approvisionnement pour cette distribution principalement aux Fermes expérimentales d'Indian-Head (Sask.), de Brandon (Man.) et d'Ottawa (Ontario.) Les échantillons sont d'avoine, de blé de printemps, d'orge, de pois (des champs), de maïs (pour ensilage seulement) et de pommes de terre. La quantité d'avoine que nous envoyons, est de 4 livres, et celle de blé ou d'orge de 5 livres, ce qui suffit dans chaque cas pour ensemercer un vingtième d'acre. Les échantillons de maïs, de pois et de pommes de terre pèsent 3 livres chacun. L'approvisionnement que nous nous sommes procuré comprend les variétés suivantes :

Avoine.—Banner, Abundance, Danish Island, Ligowo améliorée, Thousand Dollar, et Wide-Awake, toutes de variétés blanches.

Blé.—Variétés rouges: Marquis et Fife rouge hâtif (précoces, sans barbes, donnant farine forte); Preston et Huron (barbus, précoces.) Variétés blanches; Fife blanc (non barbu), Bobs (non barbu, précoce).

Orge.—A six rangs—Mensury et Manchurian (issu de Mensury par sélection). —A deux rangs — Standwell et Invincible.

Pois (des champs).—Arthur et Golden Vine.

Maïs (pour ensilage).—Angel of Midnight, Compton's Early et Longfellow (variétés précoces); Selected Leaming,

Early Mastodon et White Cap Yellow Dent (variétés tardives).

Pommes de terre (Patates).—Rochester Rose, et Irish Cobbler (variétés hâtives); Gold Coin, Carman No. 1 et Money Maker, (variétés mi-saison à tardives). Ces variétés plus tardives sont en général plus productives que les variétés hâtives.

Chacun de ceux qui demandent de ces échantillons, ne pourra en recevoir qu'un seul; ainsi, si l'on reçoit un échantillon d'avoine, on ne peut en recevoir aussi un de blé, d'orge, de pois, de maïs ou de pommes de terre. Toutes listes de noms, cartes imprimées ou feuillets seront rejetés, et nous ne pourrions satisfaire aux demandes de plus d'un échantillon par maison. Les échantillons seront expédiés francs de port par la poste.

Les demandes doivent être adressées au Céréaliste, Ferme expérimentale, Ottawa; et on peut les envoyer en tout temps depuis le 1er décembre jusqu'au 15 février, date à laquelle les listes seront closes, afin que les échantillons puissent être expédiés à temps pour les semences. En faisant sa demande, il serait bon de mentionner la variété que l'on préfère. Nous satisferons aux demandes suivant l'ordre où nous les aurons reçues, jusqu'à épuisement de l'approvisionnement des semences. Nous conseillons aux cultivateurs de nous adresser au plus tôt leurs demandes afin de ne point s'exposer à ne rien recevoir.

Ceux qui demandent du maïs ou des pommes de terre doivent se rappeler que le maïs n'est pas disponible pour distribution avant avril, et que les pommes de terre ne peuvent être expédiées par la poste avant que tout danger de gel en route soit passé. Il n'est pas besoin d'affranchir les lettres ou les paquets adressés à la Ferme expérimentale Ottawa.

WM. SAUNDERS.

Directeur des Fermes expérimentales

Atlantic Fruit Company

Les commerçants de fruits en gros ont félicité leur confrère, M. Hart, de son élection comme directeur de la Atlantic Fruit Company, en remplacement du capitaine W. H. Bennett.

Cette compagnie a complètement payé son capital de \$1,000,000; et a son siège à New-York. C'est la rivale la plus sérieuse de la United Fruit Company et elle fait de rapides progrès au point de vue commercial.

La Atlantic Fruit Company possède trente steamers faisant le service entre Cuba, la Jamaïque, Tananïo et Boston. Elle fait surtout le commerce des bananes, mais aussi celui des oranges et des pamplemousses (grape fruit).

Elle entreprend, cette semaine, un service hebdomadaire au Nicaragua, qui sera probablement très profitable.

M. Hart, membre le plus ancien de la firme Hart & Tuckwell, fondée en 1855, est dans le commerce des fruits de plus de quarante ans et, sans aucun doute, est la meilleure autorité locale au point de vue de ce commerce. Il est capable et expérimenté, et l'honneur qui lui est conféré par les commerçants importants et les fruits des Etats-Unis, est bien mérité.