

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

LA PRODUCTION DU MICA AU CANADA.

(Suite.)

C. Les usages du mica.

Il est admis que le mica ambré du Canada est d'une qualité tout à fait supérieure pour les divers usages qui sont faits de ce minéral dans les industries électriques. Or, malgré cela, les producteurs canadiens ne peuvent soutenir la concurrence des autres pays producteurs de mica et notamment sur le marché anglais où plusieurs essais ont été tentés pour y créer des débouchés réguliers, tous ont échoué. Ces insuccès sont uniquement dus aux mauvais systèmes de classement employés par les producteurs canadiens. Ceux-ci, et notamment les petits producteurs, mélangent dans le même chargement des micas de différentes catégories, de couleurs diverses et dont les qualités de dureté et d'élasticité ne sont pas semblables, formant ainsi un produit peu homogène et dont les propriétés varient d'un envoi à l'autre. Ceci empêche évidemment toute relation commerciale suivie entre producteurs et consommateurs.

Mais, dit avec raison M. Schmid, ce procédé n'explique que partiellement la défaveur avec laquelle le mica canadien est accueilli sur le marché anglais. Un autre facteur beaucoup plus sérieux est la coutume qui prévaut parmi les petits exploitants et marchands et dans une certaine mesure parmi les grands, d'inclure dans leurs expéditions une quantité considérable de mica absolument sans valeur, de fait des déchets. C'est surtout le cas pour les consignations de basses catégories. Les marchands anglais se plaignent que presque invariablement ces expéditions contiennent un très fort pourcentage de feuilles émiettées, broyées et tordues qui sont absolument inutilisables pour les travaux électriques

et sont bonnes seulement à servir de débris à moudre. Comparées avec les méthodes suivies par les expéditeurs Indiens, qui prennent la peine de n'inclure dans leur consignation que des plaques parfaites, la façon de faire des marchands canadiens est déplorable à l'extrême et a certainement contribué beaucoup à empêcher le développement du commerce avec les consommateurs continentaux.

A la page 57 du même ouvrage, auquel nous empruntons la plupart des renseignements que contient cet article, M. Schmid cite les extraits suivants d'une communication de MM. F. Wiggins & Sons, de Londres, un des principaux marchands de mica du monde entier et qui montrent bien la défaveur dont sont l'objet les méthodes des expéditeurs canadiens: "Les mineurs de mica canadien ont certainement ici la réputation de ne pas être fiables, les marchandises sont rarement à la hauteur de l'échantillon comme qualité et comme catégorie et contiennent généralement beaucoup de saletés. Une autre chose dont il faut se souvenir, c'est que ce march-ci est libre et le mica canadien doit subir la concurrence de toutes les parties du monde, particulièrement de l'Inde, de Ceylan, de l'Amérique du Sud et de l'Afrique du Sud, ces trois derniers districts produisant tous du mica ambré de même qualité et bien mieux façonné que le mica ambré du Canada; quelques-unes des récentes expéditions de l'Afrique du Sud consistent dans le plus beau et le plus tendre des micas ambrés que nous ayons jamais manipulés. Nous joignons à cette lettre des échantillons de mica de l'Amérique du Sud, de Ceylan, et de l'Afrique du Sud pour montrer la qualité et la façon du produit de ces pays. Comparez maintenant cela avec le mica ambré canadien façonné au ponce, avec bords rugueux, sa quantité de déchet et les morceaux bombés et sans valeur, tandis que l'Afrique et l'Inde envoient ici des plaques de mica relativement parfaites avec

"tout défaut ou craquelure enlevée, et toute la matière abîmée rognée. Pouvez-vous vous étonner que le commerce canadien ne fleurisse pas dans ce pays-ci?"

Cela suffit, ajoute M. Schmid, pour montrer que l'impuissance des efforts tendant à établir un commerce de mica entre le Canada et la Grande Bretagne repose, dans une très grande mesure, sur les marchands canadiens eux-mêmes et tant qu'on n'aura pas adopté une méthode de classement plus satisfaisante et plus rationnelle il est inutile d'espérer une amélioration des relations commerciales existantes. Les consommateurs transatlantiques sont prêts et disposés à payer de forts prix pour le mica ambré de haute catégorie qui est très demandé, mais refusent naturellement de payer des prix exorbitants pour des consignations qui contiennent une forte proportion de saletés. Si les propriétaires de mines canadiens, acheteurs et intermédiaires, veulent se contenter de vendre leurs matériaux chez eux et aux Américains, il est inutile d'aller plus loin. Si d'un autre côté ils veulent étendre le commerce du mica canadien avec la Grande-Bretagne et les autres pays consommateurs d'Europe, la solution du problème est entièrement entre leurs mains: qu'ils s'entendent pour établir un système de classement uniforme et pratique, pour adopter des méthodes commerciales qui dénotent le désir d'étudier les besoins du marché européen et pour essayer de donner au mica ambré canadien la réputation qu'il mériterait s'il était mieux présenté. Tant qu'on suivra les méthodes actuelles, l'industrie d'extraction du mica dans ce pays ne pourra que péricliter.

H. LAUREYS.

Si votre publicité doit atteindre une clientèle distinguée, donnez-lui un aspect artistique. Si, au contraire, elle doit atteindre une clientèle démocratique, produisez une réclame suggestive.