

Dans certains cas la différence s'élève à 50 pour cent, dans d'autres, à 33 pour cent. Quelques articles sont même admis en franchise.

LA CONSTRUCTION A MONTREAL

CET hiver bien des projets de construction ont été élaborés et nous avons pu dire avec confiance que les travaux allaient commencer dès le printemps avec une activité inaccoutumée. Nous avons rappelé ce vieil adage qui veut que "quand le bâtiment va, tout va". En effet, l'activité dans la construction procure du travail aux ouvriers de tout métiers et provoque une demande pour les matériaux de toute sorte, demande qui, à son tour, a une heureuse répercussion dans nos manufactures.

Voilà maintenant que toutes ces belles perspectives menacent de s'envoler. Nous avons eu l'occasion de nous entretenir avec plusieurs des gros entrepreneurs de la ville et nous avons appris que les bruits et menaces de grèves remettaient tout en question.

Les contracteurs ne paraissent pas vouloir se plier aux exigences des unions des divers corps de métier et sont plutôt disposés à suspendre tous les travaux, comme l'ont fait les entrepreneurs de New-York.

Depuis plusieurs années les prix de la main-d'œuvre et des matériaux de construction ont avancé dans de fortes proportions, dans des proportions telles, même que les constructions nouvelles n'ont pas été à la hauteur des besoins d'une population croissante.

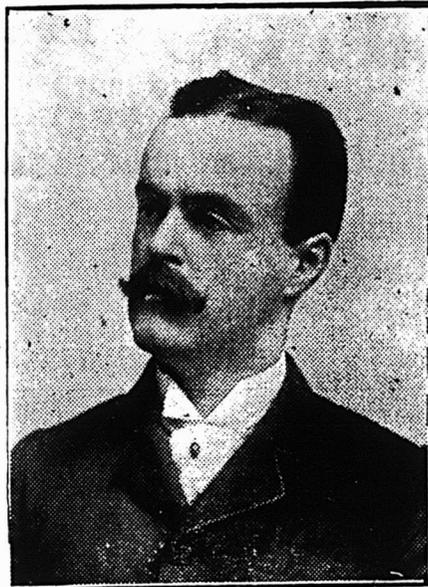
Un certain nombre de propriétaires de lots à bâtir et de capitalistes s'étaient néanmoins décidés cet hiver, en présence de l'augmentation du prix des loyers à construire des logements, mais maintenant que la main-d'œuvre menace de renchérir ils préfèrent s'abstenir. Les entrepreneurs qui ont passé des contrats à un certain prix ne peuvent, à moins de courir à leur ruine, accepter une nouvelle échelle de prix en hausse pour la main-d'œuvre.

Le sort de la construction cette année, et, par conséquent, le sort des ouvriers est entre les mains des ouvriers eux-mêmes. C'est eux qui décideront s'ils auront du travail en n'élevant pas de prétentions nouvelles ou s'ils resteront dans l'oisiveté en voulant imposer une augmentation de salaires aux entrepreneurs.

En attendant que la question soit définitivement réglée, les travaux qui devraient être actuellement partout en pleine activité, vont bien doucement.

CITRON ESSENCE

En vente à \$1.00 la livre fluide, par Jules Bourbonnière. Téléphone Bell, Est 1122, Montréal.



L'HON. M. GARNEAU

Le commerce des marchandises sèches se trouve honoré par la nomination, en qualité de conseiller législatif, de l'hon. Edouard B. Garneau, qui représente la division de Ladurantaye à laquelle son père avait été nommé par feu l'Hon. Mercier. Il a à peine quarante-cinq ans. Son père, qui le désignait pour continuer après lui l'administration de son établissement de commerce, lui fit donner une éducation commerciale. Il étudia d'abord chez les Frères de la Doctrine Chrétienne, puis il continua ses études au High School de Québec. Enfin, il alla compléter ses études commerciales au fameux collège de Poughkeepsie, aux Etats-Unis.

L'hon. M. Garneau s'est livré tout jeune aux affaires, puisqu'il est dans le commerce depuis vingt-huit ans. Depuis douze ans, son père s'étant virtuellement retiré de la maison, c'est lui qui en est le chef. La maison Garneau, on le sait, est l'une des plus importantes et des plus honorables de Québec. Elle existe depuis au delà de soixante ans.

La carrière commerciale du nouveau conseiller législatif n'a été jusqu'ici qu'une suite de succès. Il a occupé avec honneur, en 1894 et 1895, le poste honorable de président de la Chambre de Commerce à Québec. Depuis 1895, il est l'un des directeurs de la compagnie Richelieu et Ontario.

L'hon. Edouard Garneau s'est rallié avec son père au parti libéral en 1895, lors de l'affaire Riel.

Erratum

Dans l'annonce de la maison Laporte, Martin et Cie, parue la semaine dernière, au paragraphe "Riz", il était dit: "nous garantissons ces prix contre la hausse" — ce qui était un non-sens. C'est "contre la baisse" que nous aurions dû dire; nos lecteurs ont dû, d'ailleurs, rectifier d'eux-mêmes cette erreur qui a échappé au correcteur.

LE COMMERCE DE L'AFRIQUE DU SUD

QUES conditions économiques du monde se transforment continuellement. De nouveaux facteurs surgissent, apportant des modifications profondes dans la situation. Comptait-on, il y a cinquante ans, avec les Etats-Unis, le Japon, comme aujourd'hui? Quelle place occupaient il y a seulement vingt ans, dans le commerce international, l'Egypte, l'Indo-Chine et même l'Australie? Et depuis peu, un nouvel Etat vient de s'imposer comme devant prendre une part de plus en plus considérable dans le bilan de l'univers. Nous voulons parler de l'Afrique du Sud.

Les Anglais, qui la détiennent et qui viennent encore d'y agrandir leurs possessions par la conquête du Transvaal, s'étaient alarmés de voir leurs exportations dans ce pays diminuer de plus en plus devant celles de leurs concurrents. Ils y envoyèrent alors, pour étudier les remèdes possibles à cet envahissement progressif de ces marchés par l'étranger, un commissaire spécial, M. Birchenough, dont le rapport, remis au Gouvernement britannique, a été publié. C'est de ce document que sont extraits les chiffres suivants:

Il y a dix ans, l'Afrique australe n'achetait au reste du monde que pour \$69,300,000; en 1903, pour \$244,000,000. De 1893 à 1903, la valeur de ses importations augmentaient donc de 250 0/0. Naturellement, nous ne comprenons point dans ces chiffres les importations nécessitées par la guerre. Ils ne se rapportent absolument qu'aux marchandises d'échange et aucun envoi de matériel, de fourrages, d'approvisionnement, de vêtements ou de quoi que ce soit à l'usage de l'armée anglaise ou des services publics, n'y figure pour un penny.

Ce n'est pas tout: en 1893 l'Afrique australe n'était, par ordre d'importance, que la sixième cliente de l'Angleterre. L'Amérique, l'Inde, l'Allemagne, l'Australie et la France passaient avant elle. En dix ans, elle a non seulement rejoint, mais dépassé cinq de ses concurrentes pour l'exportation britannique. Elle était, l'an dernier, la meilleure cliente de l'Angleterre après l'Inde. Elle sera l'an prochain, la première. En 1893, elle prenait au Royaume-Uni \$44,600,000 de marchandises, et la France en prenait \$69,800,000. En 1903, elle achète à la même pole pour \$128,600,000, et la France pour \$77,800,000.

En outre, quand on songe que l'Afrique australe, à elle seule, prend le dixième des exportations totales du Royaume-Uni, c'est-à-dire trois fois plus que la Russie, la Hollande et la Belgique, et dix fois plus que le Japon et le Brésil, quand on sait que, même avant la guerre, elle