

usages commerciaux viennent compliquer d'une étrange manière les rapports déjà difficiles à raison des exigences de l'acheteur français.

Aussi les transactions ont-elles été très restreintes, comme nous l'avons déjà indiqué.

Cependant ces obstacles ne sont pas des plus graves. Il y en a d'autres plus sérieux et dont nous tenons à parler, notamment celui du fret : question délicate et qui intéresse particulièrement nos amis du Canada.

Les statistiques françaises mentionnent que, pour l'année 1892, sur les \$32,800,000 représentant la valeur des bois importés par voie de mer, \$13,110,000 doivent être affectés aux bois reçus dans les ports de la Manche. Or, sur \$13,110,000, 99 p. c. sont fournis par les Etats Scandinaves et la Russie, tandis que le Canada, producteur de bois comme ces prodrées, ne représente que 1 p. c. dans les importations de la France.

Nous avons cherché à expliquer la cause d'un si grand écart, d'autant plus surprenant que les bois du Nord, qu'ils proviennent de l'Europe ou de l'Amérique, sont d'essences à peu près identiques. En tout cas, ils possèdent, suivant leur qualité respective, la même valeur commerciale et industrielle sur le marché de France. Aussi les prix sont-ils à peu près les mêmes au Canada, en Norvège et dans les ports de la Baltique.

C'est ici que se présente un nouvel élément, celui du fret. Or, comment veut-on que les bois du Canada puissent lutter avec avantage contre les bois importés en France du nord de l'Europe, lorsque le fret de Montréal, Trois-Rivières ou Québec est de \$7.50 à \$8.00 le *Petg. Standard*, tandis que celui de la Norvège et de la Baltique est de \$4.00, \$5.00 et \$5.40, pour la même quantité ?

Voilà, réduit à sa plus simple expression, l'exposé du problème soumis à l'attention de nos lecteurs. Cette question est malheureusement toujours tenue à l'écart.

A vrai dire, ce n'est ni l'ignorance de l'acheteur, ni l'absence de connaissance de la marchandise qui sont les raisons déterminantes du peu de relations existant entre la France et le Canada pour le commerce de bois, mais uniquement une question de calcul, "de dollars et de cents," le prix de revient différant sensiblement suivant que le pays de production est plus ou moins éloigné du pays de consommation.

On nous objectera peut-être qu'un

courant d'affaires très sérieux existe depuis longtemps déjà entre la France et le Nouveau-Brunswick par exemple ; que par conséquent la question de fret ne trouve pas toujours son application.

Nous répondrons à cette objection que, précisément dans les Provinces Maritimes, où le *spruce* forme la presque totalité de la production, le prix de revient de l'article est sensiblement moins élevé que dans les provinces du centre, comme Québec ou Ontario, pays où la main d'œuvre et les frais d'exploitation coûtent plus chers. En outre le fret pour la France subit, à raison de la distance entre les deux régions, une diminution au profit du Nouveau-Brunswick, plus rapproché des ports français de quelques centaines de lieues que les provinces du centre. La différence est de 60 à 65c par *Petersburg Standard*, pour les transactions courantes. En vérité elle est plus grande, car il ne faut pas oublier que, dans ces parages, le transport se fait encore par voiliers qui arrivent avec des cargaisons destinées soit à la Grande Pêche, soit aux ports du littoral, tandis que les voiliers qui remontent le St-Laurent et s'adonnent à ce trafic, sont débordés par les steamers et 9 fois sur 10 condamnés à arriver sur lest. A ceux-là naturellement, il n'y a pas à parler d'une réduction de fret, car ils sont réduits à un chargement unique.

Somme toute, il est évident que jusqu'ici le *spruce* seul a donné lieu à des transactions régulières et stables. Ni les Pins, ni les autres résineux ont trouvé placement en France, et cela pour la bonne raison que la marchandise—frais de transport compris—n'a pu soutenir la concurrence étrangère. Aussi tant que les conditions actuelles existent, nous craignons fort que la lutte restera difficile et sans espérance de succès.

Mais comment remédier à cet état de choses ?

Suivant nous, le fret, qui joue ici le principal rôle, doit le premier faire des réductions. Cependant il ne faut pas qu'il soit seul à le faire. Quoique, au dire des intéressés, la production soit arrivée à un point tel qu'il paraisse impossible de baisser le prix de la marchandise, l'industriel doit se rappeler que la compétition a déjà produit bien d'autres miracles. Il faudra ensuite supprimer tout frais inutile et réduire les autres à leur plus simple expression. Il faut que les bonnes maisons canadiennes se mettent en RAPPORT DIRECT avec les bonnes

maisons en France, pour éviter l'intermédiaire et traiter de gré à gré toutes les questions en litige, surtout la question du fret ! Il est inutile, en France, de vouloir n'acheter la marchandise que livrée sur place ; de même qu'il est superflu pour le vendeur de prétendre ne livrer son produit que le long du navire. Eluder n'est pas résoudre, et vouloir se renvoyer la balle n'est pas parer aux difficultés. Il faut des deux côtés se concerter pour trouver la combinaison qui réduira notablement et les frais de transport et les frais généraux.

Dans quelques jours nous allons être fixé sur la perspective d'un avenir meilleur, ou sur le renvoi de la question aux calendes grecques. De la ratification ou du rejet du traité Franco-Canadien par le Parlement d'Ottawa dépendra la possibilité, pour le commerce des bois du Canada, de lutter avec quelques chances de succès et à armes égales, pour la possession du marché dont une fraction même n'est pas à dédaigner.

Une des conditions du traité stipule que le tarif *minimum* serait, en France, appliqué seulement aux importations directes. Cette condition vise, en partie, l'établissement d'une ligne de vapeurs régulière entre les deux pays. Cependant elle facilitera aussi la reprise de la navigation par voiliers, entre certains ports français, au moins, et Québec-

Montréal, pour le transport de produits dont il est permis d'espérer voir grossir le chiffre de consommation. De ce mouvement résultera infailliblement un échange correspondant avec les produits du Canada, et bientôt, espérons-le, de part et d'autre, on tombera d'accord pour régler cette question du transport, créer de nouvelles relations et augmenter, dans de notables proportions, le trafic existant.

GEORGES BALZER.

Trois Rivières, avril 1894.

(Du Bulletin de la Chambre de Commerce Française de Montréal.)

CONSERVATION ET STÉRILISATION DU LAIT A L'ÉTAT FRAIS

La consommation du lait dans les grands centres, à Paris particulièrement, a pris des proportions considérables. Malheureusement, ce liquide est extrêmement altérable, ce qui rend son transport et sa conservation fort difficiles et oblige les producteurs à se placer à proximité des grandes villes.