

Elles n'auront pas la prétention, qu'on leur prête aussi, d'être une œuvre nationale ; elles seront les humbles bienfaitrices des paroisses où il se trouvera "trois hommes de cœur pour les établir."

F. GUÉHO

CONSULS CANADIENS

Nous annonçons l'autre jour la décision du gouvernement fédéral de nommer un agent commercial du Canada en Australie. C'est un pas dans la bonne direction. Tous les pays commerciaux entretiennent à l'étranger des agents chargés de renseigner leurs nationaux sur l'état des affaires dans les pays où ils sont accrédités, d'y rechercher de nouveaux débouchés et de signaler les articles qui pourraient s'y vendre. Les Etats-Unis, l'Angleterre, la Belgique, l'Autriche, l'Allemagne, font faire ce travail par leurs consuls qui cumulent ainsi la représentation politique et l'agence commerciale. Leurs gouvernements publient régulièrement, soit dans des journaux officiels, soit en brochures, les rapports de leurs consuls qui sont ainsi mis à la disposition du commerce et de l'industrie en général. La France suit, depuis peu, la même direction et demande à ses consuls de la tenir renseignée sur tout ce qui concerne son commerce extérieur ; mais elle agit plutôt par ses chambres de commerce à l'étranger, dont elle encourage la fondation partout où il y a un noyau suffisant de négociants français. Londres a une chambre de commerce française, St-Petersbourg aussi, de même la Nouvelle-Orléans, Mexico, Buenos Ayres, et Montréal. Ces chambres publient des bulletins mensuels qui sont consacrés à l'étude des marchés étrangers, des marchandises qui s'y écoulent, des concurrences qu'y rencontrent les produits français et des moyens d'en triompher.

Nous aussi, petit peuple canadien, nous avons des agents commerciaux à l'étranger, mais ils sont tous en Angleterre et la nomination d'un agent commercial en Australie ouvre la porte à l'espoir de voir ces nominations s'étendre à d'autres colonies, d'abord, puis à des pays d'autre nationalité.

Si les colonies australiennes ont un commerce et ouvrent des débouchés qui méritent d'être cultivés, la colonie du Cap, les Antilles anglaises ne devraient pas être dédaignées. On dirait que nos gouvernants ont la manie de regarder trop loin et, comme les presbytés, de ne

pas voir ce qui est presque sous leurs yeux. On a bien, il est vrai, profité de l'exposition de Kingstown, Jamaïque, pour y envoyer un délégué qui a fait son possible pour décider les marchands de la Jamaïque à s'approvisionner chez nous, et les industriels canadiens à exporter là bas ; le rapport de ce délégué a été publié en brochure et distribué. Et il y a aujourd'hui une ligne mensuelle de vapeurs qui transporte un échange considérable de produits entre les deux pays. Mais la présence sur les lieux d'un agent commercial en permanence eût évité à nos industriels et à nos commerçants beaucoup de pertes au début et beaucoup de tâtonnements.

Il y a une dizaine d'années, sur l'initiative d'un homme énergique, M. Wm. D. Bentley, on essaya d'ouvrir des relations commerciales avec le Brésil ; une compagnie de navigation franco-anglaise établit même une ligne entre le Canada et le Brésil ; mais, si le Brésil avait ici un représentant éclairé, nous n'avions personne à Rio de Janeiro et les consignations d'essai, expédiées sans aucune connaissance des marchés brésiliens, avaient été si mal choisies que nos exportateurs y perdirent à peu près toute leur mise de fonds. N'est-il pas évident que si nous avions eu là bas un agent intelligent, qui eût dit à nos industriels ce qu'il fallait expédier, et comment l'expédier, nous aurions aujourd'hui des relations solidement établies avec la grande république de l'Amérique du sud.

Nous venons de conclure un traité de commerce avec la France, un pays qui importe de divers pays des centaines de millions de marchandises que nous pourrions lui fournir. Il ne faudrait pas, par conséquent, en répétant les essais d'exportation à l'aveuglette, qui ont si mal réussi au Brésil, décourager du premier coup nos exportateurs et dégoûter les importateurs français. Le marché français a des habitudes toutes particulières, des manies et des préjugés qu'il ne faut pas heurter de front ; il a ses préférences pour telles ou telles qualités ; de même qu'il n'acceptera volontiers que telles ou telles mesures, tels ou tels emballages. De quel secours serait donc, pour notre commerce, la présence en France, au Havre, par exemple, ou au port d'attache, quel qu'il soit, de la nouvelle ligne franco-canadienne que l'on nous fait espérer, d'un agent commercial qui serait chargé de nous renseigner sur tous ces points ?

Un agent commercial, au Havre,

rendrait d'éminents services en se chargeant, par les relations personnelles qu'il se créerait dans le monde des affaires, d'y faire apprécier à leur juste mérite nos produits agricoles, miniers et forestiers ; nos grains, nos bois, nos fromages, nos phosphates etc. De même que notre agent à Paris y fait connaître notre pays et ses ressources pour y attirer des émigrants, notre agent commercial au Havre ferait connaître nos marchandises pour leur trouver des acheteurs.

On nous objectera peut-être que c'est à nos exportateurs de faire eux-mêmes ce travail à leurs frais. Quelques uns seraient sans doute en mesure de le faire, et s'ils le faisaient, ils auraient bien soin de garder pour eux les renseignements précieux qu'ils auraient recueillis et de s'en servir pour leur usage exclusif, comme ils en auraient le droit. Le commerce franco-canadien serait ainsi monopolisé par quelques riches maisons, et il ne pourrait se développer que très lentement, sans bénéfice appréciable pour le commerce général.

C'est donc au gouvernement qu'il incombe de faire ces déboursés qui, pour lui, ne seraient que très peu considérables et profiteraient au commerce et à l'industrie canadienne dans une mesure hors de toute proportion avec les sommes dépensées.

Nos relations commerciales avec l'Espagne et l'Italie, quoique moins susceptibles de développement, mériteraient certainement que nous fassions les frais d'avoir en ces pays une agence commerciale. La Belgique, la Hollande et l'Allemagne sont toutes prêtes à nous ouvrir leurs marchés, si nous voulons bien nous donner la peine de les étudier. Et qu'on ne se récrie pas contre l'énormité de la dépense que nécessiterait un corps bien choisi d'agents commerciaux à l'étranger. En supposant qu'il nous fallut gréver notre budget fédéral de \$100,000 par année pour ce service, ne voit-on pas que, indépendamment de l'augmentation de la richesse publique qui en résulterait, le trésor fédéral y gagnerait certainement plus qu'il ne débourserait, par l'augmentation des importations qui suit toujours l'augmentation des exportations. Car il est bien prouvé que les relations commerciales entre nations tendent toujours à s'équilibrer et que les pays qui importent cherchent toujours à payer leurs importations non pas en numéraire, mais par un échange de marchandises.

C'est à nos chambres de com-