

ner, le Premier Ministre aurait déclaré que des représentants de l'Italie partiraient aussitôt qu'il serait possible d'espérer un règlement prompt et satisfaisant.

Le Canada est tout prêt, comme l'a déclaré à maintes reprises son gouvernement, à faire des traités de commerce avec les puissances qui n'en ont pas encore avec lui. Mais l'Italie, comme tous les autres pays, ne peut s'attendre à un traitement de faveur si, de son côté, elle ne nous accorde pas des avantages qui compensent ceux qu'éventuellement nous serions prêts à lui accorder.

La France et les Etats-Unis n'ont pas obtenu les faveurs tarifaires que nous leur avons concédées sans en avoir payé le prix. L'Italie ne donnerait rien pour rien. Le Canada n'a pas à se montrer plus généreux. L'Italie cherche son propre intérêt, pourquoi abdiquerions-nous le nôtre?

NOUS RELATIONS COMMERCIALES AVEC LES ETATS-UNIS

Dans un discours prononcé à Pittsburg, lundi dernier, à un dîner du Club Américain, le président Taft a félicité le secrétaire Knox de ses succès dans les négociations récentes en vue d'assurer aux Etats-Unis le tarif minimum de divers pays. "Nous avons réussi à obtenir, a-t-il dit, de presque tous les pays leur tarif minimum, ou, sinon leur tarif minimum, des concessions équivalentes à celles qu'aurait pu donner le tarif minimum."

Le président a particulièrement rappelé l'entente passée avec le Canada et a déclaré à ce sujet: "C'est l'opinion de l'administration que les relations particulières existant entre le Canada et les Etats-Unis qui ont une ligne frontière commune de 3,000 milles justifient quant aux importations et aux exportations entre les deux pays une politique différente de celle qui existe avec les pays Européens et Orientaux et que, si, par des conventions réciproques, nous pouvons nous unir plus étroitement au point de vue commercial, ce sera à l'avantage des deux nations".

Les Etats-Unis ont cru pendant longtemps que le Canada serait, sinon pour toujours, du moins pour bien longtemps, le pays par excellence pour l'écoulement de leurs produits manufacturés et qu'ils pouvaient, au point de vue du tarif, traiter ce pays à leur guise, sans que nos achats pussent en souffrir.

Nous avons remanié nos tarifs, nous avons empêché le "dumping" des marchandises américaines, nous retenant nos bois de pulpe dans le pays. En un mot, nous affirmions notre volonté de développer nos propres industries et de produire nous-mêmes, autant qu'il est possible, tout ce qui peut se produire en ce pays.

C'est une politique que nous n'abandonnerons pas, car c'est une politique profitable; nos voisins nous l'ont démontré.

Nous croyons sincèrement qu'il serait avantageux pour les deux pays d'abaisser la barrière douanière pour tous les produits de la culture, en général, mais nous ne voyons pas l'avantage que nous tirerions d'un traité de réciprocité qui permettrait à nos voisins de faire concurrence à nos propres industries et d'en arrêter l'essor.

Les progrès de notre industrie doivent marcher de pair avec les progrès que nous faisons constamment dans la culture au point de vue de la production et doivent également suivre l'augmentation de notre population.

Les Etats-Unis ont perdu, ces dernières années, un grand nombre de fermiers qui sont venus s'établir dans l'Ouest Canadien. Nos voisins voudraient bien ne pas perdre aussi la clientèle de ces fermiers qui, du train dont vont les choses, se comptent par centaines de mille avant longtemps. Si cette clientèle est bonne pour les Etats-Unis, elle l'est également pour le Canada. Elle aidera nos manufacturiers à développer leurs usines, à acquérir la machinerie la plus perfectionnée et elle procurera à nos ouvriers un travail durable et bien rétribué.

Ce serait folie de sacrifier nos industries. Les Américains nous le demandent cependant, comme ils nous l'ont demandé dans le passé, le jour où ils voudront entamer la question d'un traité de réciprocité.

Nos industries sont jeunes, dans l'enfance; et, comme tout ce qui est enfant, elles ont besoin de protection. Notre gouvernement ne l'oubliera certainement pas.

BANQUE DE ST-HYACINTHE

Une bonne nouvelle pour les déposants de la Banque de St-Hyacinthe: La Banque d' Hochelaga est prête à payer et paiera jusqu'au 25 juin prochain inclusivement aux dits déposants de la Banque de St-Hyacinthe, cinquante centins dans la piastre sur le montant qu'ils avaient à la banque, quand elle a fermé ses portes, ce qui avec les 25 p. c. déjà reçus, fera un montant de 75 p. c. Les déposants de la Banque de St-Hyacinthe seront de l'avis du bon La Fontaine et ils passeront à la Banque d'Hochelaga, en disant après lui:

"Un bon tiens, vaut mieux que deux tu l'auras."

"L'un est sûr, l'autre ne l'est pas."

Le soleil luit toujours pour le vendeur qui réussit, quel qu'inclément que soit la température.

ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA CANADIAN COLORED COTTON MILLS COMPANY.

L'assemblée annuelle de la Canadian Colored Cotton Mills Company a eu lieu ce mois-ci, sous la présidence de Mr. D. Morrice, président de cette compagnie. Les actionnaires présents ont estimé que la compagnie avait traversé avec succès une des périodes les plus difficiles du marché du coton brut, depuis l'organisation de la compagnie.

Mr Morrice a déclaré que le prix du coton n'avait jamais été aussi élevé depuis que la compagnie existe. Les manufactures se trouvaient dans une situation désavantageuse, et la compagnie n'a pas pu obtenir un prix correspondant pour les articles manufacturés. Il en est naturellement résulté que les profits ont été affectés.

La raison donnée pour le succès de l'année, malgré le haut prix du coton est la réduction favorable des frais d'opération, due aux économies dans les procédés de manufacture et à une machinerie perfectionnée.

Le président parla des plans de consolidation et déclara que les options sur les propriétés Mount Royal et Gibson seraient probablement prises avant la date d'expiration, le 1er juillet.

La compagnie a reporté une somme de \$39,000 au compte de profits et pertes, après avoir payé ses dépenses fixes et des dividendes sur son capital-actions. L'ancien bureau des directeurs fut réélu.

MONNAIE DE GENTLEMAN

Distinctions entre guinées et livres sterling

"C'est curieux," disait un auteur qui venait de recevoir de Londres un chèque de deux livres sterling et deux shillings, l'éditeur en Angleterre m'a payé en guinées et non en livres sterling. En fait c'aurait été une insulte de sa part de me payer seulement deux livres sterling.

"Il y a deux sortes de monnaie dans ce pays. L'une est strictement de la monnaie d'affaires. Une somme exacte de deux livres sterling aurait signifié que j'avais fait un travail de routine quelconque, tel que la compilation de statistiques pour l'éditeur et que j'étais payé pour un travail mécanique.

"Mais l'éditeur ajoute un shilling supplémentaire par chaque livre qu'il me paye. Cela veut dire que je ne suis pas supposé du tout avoir accompli un labeur, mais que j'ai créé une oeuvre d'art, et que j'ai présenté cette oeuvre d'art— autrement dit cette pièce littéraire— pour l'amour de l'art.

"Mon chèque porte les mots "Deux guinées" et l'enveloppe qui le contenait était adressée à "John Smith, Esq." C'est