

ter comptant et dans les meilleures conditions les marchandises dont ils ont besoins.

Dans toutes les paroisses on trouve des cultivateurs qui sans raisons apparentes ont mieux réussi que les autres. En étudiant de près leur manière de procéder. On verra qu'ils se sont toujours tenus au courant des fluctuations du marché, et qu'ils ont toujours vendu leurs produits au plus haut cours du jour, sans spéculer sur l'avenir.

C'est le conseil que nous donnons à nos lecteurs: vendez vos produits, obtenez-en le plus haut prix actuel, mais ne les gardez pas dans l'espoir d'une hausse trompeuse; ceux qui ont suivi ce système s'en sont toujours bien trouvés.

RELATIONS AVEC LA FRANCE

Un de nos lecteurs nous communique un catalogue qu'il vient de recevoir directement de France et qui suffit à expliquer pourquoi les commerçants français, font relativement peu d'affaires.

Ce catalogue très détaillé, très bien fait à cependant au point de vue matériel un défaut capital. Au lieu d'être mis en pamphlet, il se plie et se développe comme une carte géographique, et nécessite un emplacement considérable pour pouvoir être consulté avec soin, le détail est peu important, cependant les voyageurs diront-ils et les agents savent combien il faut soigner l'aspect et la disposition des catalogues.

Passant au catalogue même, nous trouvons que cet industrieux désireux d'entrer en relations avec un pays nouveau pour lui exigé que ses futurs clients se conforment à toutes, ses exigences ou ses habitudes, et ne montre même aucun désir de conciliation.

Voici à quelles conditions ce négociant veut faire des affaires au Canada, nous citons textuellement.

Conditions pour nos clients à l'étranger

Nos prix étant excessivement limités, et, par conséquent, ne pouvant couvrir aucun risque, nous n'expédions rien à crédit à l'étranger. Si nous avons un représentant dans votre pays, la marchandise devra être payée à l'arrivée des colis, contre la remise de la facture et du connaissance, par un chèque en francs effectifs, au cours du change à vue sur Paris, et aux frais de nos clients; dans ce cas, nous entre nos Clients et nos Représentants est encaissé par nous en même temps que nos factures.

Si nous n'avons pas de Représentant dans votre pays, et que, d'autre part, vous n'avez aucun correspondant ni commissionnaire, soit à Lyon, soit à Paris, vous pourrez opérer la manière suivante:

Comme nos prix sont établis en chiffres connus, net, nets sans aucun escompte ni provision particulière et que nous fournissons gratis l'emballage en caisse de bois, il vous est donc bien facile de calculer le montant exact de la somme d'argent de la commande que vous désirez nous confier.

Une fois ce calcul fait, adressez-vous soit à un banquier, soit à un armateur, soit à une Compagnie de navigation, et envoyez-vous par un chèque à vue, payable en France, le quart seulement du montant

de la commande que vous désirez nous confier.

Au reçu de votre lettre, nous exécuterons vos ordres et nous en ferons l'envoi selon vos instructions, et vous acquitterez les trois quarts restant de la somme à l'arrivée de la marchandise en douane, contre la remise de la facture et du connaissance, par le même banquier, le même armateur ou la même Compagnie qui aura fourni le chèque du premier quart.

Il est bien entendu que nos factures sont payables en francs effectifs, calculés au cours du change à vue sur Paris.

En un mot l'acheteur devra.

1° Supporter les frais de change.

2° Envoyer un quart du montant de son ordre en espèce en donnant son ordre.

3° Payer les autres trois quarts du montant de la facture, à l'arrivée de la marchandise, et avant de l'avoir une et vérifiée.

4° Et dernière clause, mais la plus étrange de toutes, l'acheteur devra payer une commission au voyageur ou à l'agent qui lui prendra son ordre.

Mais croyons que les articles aux prix portés sur ces catalogues pourraient être facilement placés au Canada, mais ils ne le seront jamais aux conditions énoncées dans ce catalogue.

S'il s'agissait d'un article spécial; et d'une fabrication exclusive; d'une matière première quelconque, on comprendrait encore ces termes fantaisistes. Mais il s'agit d'un article universellement fabriqué, pour lequel la concurrence est très grande et dont on ne peut, à moins d'être soi-même fabricant évalué exactement la valeur et par conséquent les avantages réels que peut offrir la maison nouvellement arrivée sur le marché.

Quels que soient les prix de cette maison, quels que soient les qualités et la perfection de sa fabrication il n'est pas une maison canadienne qui consentira à se plier à ses conditions. Quand les maisons canadiennes vont en France soit pour acheter soit pour y placer leurs produits, elles se conforment aux us et coutumes du commerce français et les maisons françaises veulent faire des affaires au Canada, elles doivent se conformer aux notes. Là est tout le secret des progrès commerciaux faits par les autres nations sur ce continent, et du peu de développement qui y ont pris les affaires françaises.

NOS INDUSTRIES.

LES ALLUMETTES CHIMIQUES.

L'industrie des allumettes chimiques a pris, dans notre pays une extension assez considérable pour que nous nous occupions un instant de son histoire et des procédés de fabrication.

La fabrication des allumettes chimiques est sans contredit, une des découvertes les plus belles, les plus utiles qui ont vu le jour dans ce siècle si fécond en grandes améliorations. Qui ne se rappelle avoir connu soit dans la pratique, soit comme relique du passé conservée précieusement dans la maison paternelle, le *briquet* qui nous paraissait aujourd'hui si mesquin à l'aide duquel nos ancêtres se procuraient du feu; le morceau d'acier frappant le silex ou pierre à fusil

pour produire l'étincelle qui était reçu dans la boîte à amadon, puis la flamme obtenue avec une allumette soufrée ou avec toute autre substance facile inflammable et en soufflant sur l'amadon? Qu'auraient fait nos pères s'ils n'avaient pas eu le briquet dont la découverte avait réellement dû marquer comme un événement extraordinaire dans la vie de l'homme? Ce qu'ils faisaient auparavant, ce que font encore les peuples qui n'ont pas d'allumettes chimiques et ce qu'à dû faire le premier être humain qui a réussi à se procurer du feu, ils auraient continué à frotter péniblement deux morceaux de bois l'un contre l'autre jusqu'à ce qu'ils vinssent à s'enflammer. Aujourd'hui, ce n'est plus cela; le simple frottement d'une allumette produit instantanément la flamme et tout est dit.

Nous savons tous que la fabrication des allumettes chimiques repose sur la prospérité que possède le phosphore de s'enflammer facilement par le frottement. Le phosphore est donc le principal agent employé dans leur confection.

Le phosphore était connu depuis 1769, mais ce n'est qu'en 1835 qu'il vint à l'idée d'un savant hongrois, nommé Schröffer, lequel, entre parenthèse, est mort obscurément

et presque dans la misère, il y a deux ou trois ans, après avoir inventé une industrie qui rapporte des millions à ceux qui s'y livrent, ce n'est, disons-nous, qu'en 1835, que Schröffer découvrit le moyen d'utiliser avantageusement le phosphore dans la fabrication des allumettes. Des essais avaient bien été faits précédemment, mais sans grand succès, car tel qu'il était d'abord connu, ce corps était d'un maniement excessivement difficile et dangereux tant pour le fabricant que pour le consommateur; il est mou comme la cire à la température ordinaire de l'été, tellement inflammable qu'on ne peut le conserver que sous l'eau; et de plus il est très vénéneux; exposé à l'air, il est lumineux et répand une odeur suffocante. Mais on est enfin parvenu à lui faire subir une transformation physique radicale en le maintenant à une température moyenne de 240 degrés centigrades pendant plusieurs heures dans un gaz qui n'a aucune action chimique sur lui, l'acide carbonique ou l'hydrogène; alors il devient du phosphore rouge qui, à la température ordinaire, est dur, non lumineux quoique très inflammable à l'air par le frottement. Il ne répand plus d'odeur et il a perdu ses propriétés vénéneuses. C'est avec ce phosphore modifié, le phosphore rouge que Schröffer est parvenu à faire ses allumettes de sûreté, désignées dans le principe sous le nom d'*Allumettes allemandes*.

Depuis la fabrication des allumettes s'est rapidement répandue, d'absurdité en Autriche Hongrie, son pays d'origine, puis en Allemagne, en Angleterre, en France, en Belgique, en Amérique, et dans toutes les contrées du monde.

Pour la consommation, on l'évalue dans les pays civilisés, à une moyenne de 10 allumettes par jour et par tête d'habitants, ce qui pour le Canada, fait à peu près cinquante millions. Si nous supposons que cette moyenne s'applique à une population totale de 500,000,000, à

peu près le tiers de la population du globe entier, nous arrivons au chiffre imposant de cinq mille millions ou un demi milliard d'allumettes dépensées par jour. Or, comme une fabrication journalière de 5,000,000 compose une dépense annuelle de 2,000 livres de plus phore, il en résulte que la consommation totale de cette substance pour la fabrication des allumettes chimiques est de 2,000,000 de livres tandis que celle du bois pour le même objet est de 40 à 50 millions de pieds cubes.

Au Canada, c'est la province de Québec qui monopolise presque entièrement la fabrication des allumettes. En effet, sur 22 fabriques, elle en a 15, Ontario 5, le Nouveau Brunswick 1, et la Colombie. La valeur annuelle des produits, \$511,000, se répartit comme suit: Québec \$443,000; Ontario, \$37,000; Nouveau-Brunswick, \$25,000; Colombie \$6,000. Enfin pour la main d'œuvre employée, on compte pour Québec 866, pour Ontario 124, pour le Nouveau Brunswick 68 personnes employées.

Les principales fabriques de la province sont établis dans les Comtés de Lévis 2: Champlain, 1, Ottawa 1, et chacune de ces quatre grandes fabriques produits pour \$100,000 par an. Les autres fabriques de la province sont situées dans les comtés de Portneuf 1, produisant pour \$18,000; Bellechasse, 1, \$9,000; Hochalaga 1, \$6,000; Montréal 1, \$5,000; Québec 2, \$5,000; Hiberville 4, \$4,000 et enfin Laval 1, \$200. La plus forte fabrique d'Ontario, celle de Carleton, produit pour \$22,500. Celle du Nouveau Brunswick est située à Restigouche.

Le Canada ne possède pas de fabrique de phosphore qui s'importe d'Angleterre, 15,000 livres et de France, 3,000, au prix moyen de 55 centimes sur les lieux de fabrication.

(A suivre.)

BEURRE

Dans un article intitulé "Beurre de beurrier" notre excellent confrère *The Canadian Grocer*, de Toronto, passe en revue les résultats de la saison dans Ontario, et ses vues sont tellement conformes aux nôtres, que nous traduisons et publions son article, afin de montrer à nos lecteurs qu'ils ont tout avantage à suivre les conseils que nous leur donnons.

Beurre de crémeries.

La présente saison a été dans son ensemble favorable aux fabricants de beurre. La majorité d'entre eux a adopté le système de vendre tous les mois leur fabrication, et chaque fois qu'ils pouvaient trouver de bons acheteurs; d'autres, de fait, avaient reçu des instructions dans ce sens de la part de leurs patrons. Ce système a été reconnu, comme il l'est toujours à la longue, comme étant le meilleur. Un très bon exemple, dans ce sens, est venu à notre connaissance pendant la semaine.

Deux frères avaient chacun une crémérie, et tous deux produisaient un beurre d'une qualité de choix. L'un, pendant toute la saison, a vendu au fur et à mesure de sa fabrication, alors que l'autre, n'a rien vendu jusqu'à la semaine dernière.