

NOTRE COMMERCE EXTÉRIEUR

Au moment où s'ouvre la navigation, il est naturel que dans l'esprit de nos commerçants s'agite l'idée de notre commerce d'exportation. Que ce commerce soit susceptible d'augmentation, nul n'en doute, et chacun serait bien prêt à faire sa part d'efforts pour y parvenir, mais dans quelle direction faire ces efforts pour qu'ils soient pratiquement utiles ? C'est une question que l'on n'ose résoudre, le plus souvent, faute de renseignements suffisants, faute d'entente et faute de moyens.

Les moyens, malheureusement, nous ne sommes pas en mesure de les fournir ; c'est affaire à ceux qui ont à leur disposition, l'autorité politique pour négocier des traités et les capitaux pour en tirer parti. L'entente est à la portée des négociants et dépend d'eux seuls. Quant aux renseignements, c'est là que nous pourrions nous rendre utiles et nous ferons notre possible pour n'y pas manquer.

Puisque l'on discute à Ottawa le traité de commerce avec la France, puisque la France, en dehors de la question de sentiment, est un des marchés que nous devrions cultiver avec le plus de soin, car il est capable d'absorber d'énormes quantités de nos produits, commençons par la France. Le commerce extérieur de la France n'a de rival que celui de l'Angleterre, et sur les milliards de piastres qui composent les importations françaises, il ne devrait pas nous être impossible de passer quelques millions de piastres de marchandises canadiennes.

Quels sont les articles que nous pourrions exporter en France ? Evidemment ce sont ceux qui sont mentionnés au traité de commerce et pour lesquels nous jouirions de l'avantage du tarif minimum à l'entrée en France.

Dans un article très élaboré sur ce sujet, notre confrère *La Presse* donnait, il y a quelque temps, le tableau suivant :

Tableau comparatif des importations en France, des produits portés au traité franco-canadien et des exportations du Canada de ces produits.

	Importations en France	Exportation du Canada
Bois à construire ...	16,273,101	23,961,025
Merrains.....	3,820,055	615,064
Lames de parquet..	686,357	.....
Pâtes de bois.....	3,204,073	455,893
Conserves de viandes en boîtes.....	2,643,740	1,006,398
Lait concentré pur.	407,950	.....
Salmonidés frais....	596,725	139,022
Autres poissons d'eau douce.....	397,346	787,364

Poissons conservés au naturel.....	257,163	877,756
Homards conservés au naturel.....	698,187	1,816,725
Pommes et poires fraîches tapées ou séchées.....	408,799	2,731,254
Fruits de table conservés.....	208,951	47,065
Etraiats de sucs de tannin.....	45,947	108,085
Papiers communs...	882,054	.....
Chaussures.....	560,630	94,297
P. aux préparées....	2,028,077	405,025
Meubles.....	695,167	*177,197
Bâtiments de mer en bois.....	225,808	**363,916
.....	.....	.....
Fromages.....	2,548,906	14,157,555

Sur le premier article, bois à construire, nous exportons, pour \$23,000,000 mais sur ce total, quelle est notre exportation en France ? En 1892, nous y avons exporté 8,238 tonnes ; principalement de l'épinette et des douelles, expédiées du Nouveau Brunswick sur Bordeaux.

A mesure que les concessions de bois de pin s'épuisent, les coupes d'épinettes prennent de la valeur dans notre province et, si nous en jugeons par le ton de plusieurs journaux spéciaux de France que nous recevons, l'épinette canadienne est très appréciée en France. Il nous serait facile, avec le traité, de décupler nos exportations d'épinette, sans diminuer nos exportations de pin qui vont presque toutes en Angleterre. Mais pourquoi n'exporterions nous pas notre chêne blanc, notre merisier, notre noyer et notre érable ? Le pavage en bois est en grande vogue à Paris ; ne pourrions nous pas en fournir un peu ?

La France importe pour \$3,000,000 de pulpe de bois, qui lui viennent d'Allemagne, d'Autriche, de Belgique, de Norvège, de Russie et de Suisse. Nous en exportons pour \$455,000, presque tout aux Etats-Unis. Les poissons frais, de la famille des salmonidés, (saumon, truite etc.) entrent en France au montant de près de \$600,000 par année. Si nous pouvions, ou plutôt si nous voulions mettre sur le marché français, avec les procédés de réfrigération dont on dispose actuellement, nos saumons du Labrador, et de la Colombie Anglaise, nos truites des lacs etc., quel vaste champ n'ouvririons nous pas à nos pêcheurs ? Que dirons nous maintenant des homards en boîte, que nous exportons au montant de \$1,846,756, dont la France ne reçoit que \$7,000 environ ; tandis qu'elle en importe d'autre pays pour \$698,187.

Nos pommes vont aux Etats-Unis et en Angleterre ; la France, qui en importe pour \$400,000, nous en prendrait certainement ; au moins

des pommes de première qualité, car elle exporte elle-même beaucoup de fruits en Angleterre.

Les extraits de tannin prennent une place de plus en plus importante dans la tannerie française et il n'est guère de pays qui puisse fournir ces extraits à meilleur marché que nous.

Les bâtiments de mer ont longtemps donné la vie industrielle à notre vieux Québec ; autrefois, Québec vendait à la France chaque année de 10 à 15 bâtiments en bois. Ne serait il pas possible de faire revivre ce commerce et d'attirer chez nous les commandes des armateurs français qui, malgré la prime accordée par leur gouvernement à la construction dans les chantiers nationaux, achètent encore pour \$225,000 par année des bâtiments à l'étranger ?

Notre commerce avec la France a besoin de la ratification du traité pour pouvoir prendre le développement dont il est susceptible ; mais le traité seul ne suffira pas. Il nous faudra des communications directes pour éviter la surtaxe d'entrepôt qui grève les importations arrivant d'un autre pays que celui de production. Il nous faudra aussi étudier les mœurs et les usages du marché français afin de nous y conformer autant que possible. Mais cette dernière condition ne nous coûtera guère à remplir, nous en sommes certain, lorsque les deux autres auront été remplies par les soins du gouvernement.

LA MONTREAL WATER AND POWER COMPANY

Le confrère dont nous parlions l'autre jour presse le Conseil de Ville pour qu'il entre en négociation avec la Montreal Water & Power Company pour l'achat de son aqueduc.

A quoi servirait-il d'entrer en négociation avec la compagnie puisque, d'après la charte dont le confrère lui-même donnait le texte l'autre jour, la ville peut acquérir toutes les parties de cet aqueduc qui se trouveront dans ses limites, au prix fixé par des experts ? Il n'y a là aucune matière à négociations ; la ville peut prendre possession des conduites d'eau de la compagnie et les payer ce qu'elles valent, ni plus ni moins.

Mais à qui les payer ? Nous avons dit dans nos articles précédents que la compagnie avait émis pour \$1,000,000 d'obligations hypothécaires ; et qu'elle devait encore la presque