

EXPORTATION DES BOIS DE RUSSIE

La Russie est avec la Suède et la Norvège, un des principaux concurrents du Canada en Europe, pour le commerce de bois.

La valeur du commerce d'exportation du bois de la Russie qui en 1891, s'élevait à 53.707.000 roubles est descendue en 1892, à 43.658.000 roubles.

La valeur des expéditions à l'étranger des principales espèces de bois se subdivise pour les deux dernières années comme suit (en milliers de roubles) :

	1892	1891
Poutres de chêne...	218	391
Poutres de pin.....	4.357	8.162
Poutres de sapin.....	731	1.422
Poutres de bois divers.....	586	715
Traverses.....	176	195
Poutrelles.....	3.626	4.558
Planches, lattes, etc.	28.813	32.554
Bois pour charbonnages.....	542	989

Les principaux marchés du commerce d'exportation du bois sont Riga, St-Petersbourg, Archangel et Narva. L'exportation a encore lieu par certains ports de la mer Blanche et de la mer Noire. La marchandise est expédiée à l'étranger aussi par la frontière occidentale, moins par chemins de fer que par eau, en destination de Memel, Königsberg et Dantzig, ports où sont établis d'importantes scieries qui écoulent le bois russe sur les marchés de l'Allemagne et des autres pays de consommation.

Riga est le plus important marché du commerce d'exportation du bois. De ce port, il a été expédié en 1892, à l'étranger, 40,608,000 pieds cubes anglais de bois, contre 36,300,000 en 1891. Les arrivages par eau, l'année dernière, ont été de 6.513 trains de bois flotté comportant ensemble 34,033 radeaux, contre 16,858 trains avec 94,695 radeaux en 1891. Malgré une si grande réduction de l'apport, par suite des stocks considérables de l'année 1891, l'exportation a été même supérieure à celle des exercices précédents.

De Saint-Petersbourg et de Cronstadt, on exporte plus spécialement le bois scié, principalement des planches qui se vendent par standard. Les espars et autres bois s'achètent à la pièce. La quantité exportée en 1892 s'élève à 1,103,644 douzaines de standards, dont 1,060,453 douzaines de planches de diverses dimensions et 43,191 douzaines de standards de madriers.

Par pays de destination, cette exportation se répartit (en douzaines) :

	1892	1891
Angleterre.....	699.170	813.018
Pays-Bas.....	206.529	189.046
Allemagne.....	89.850	86.814
France.....	96.852	51.340
Belgique.....	12.250	11.243

L'exportation d'Archangel s'est élevée en 1892 à 662,723 douzaines de standards, contre 366,509 en 1891.

Varsovie est le principal centre du commerce d'exportation du bois à l'étranger, par les chemins de fer et canaux qui aboutissent à la frontière prussienne. Les ports de Memel, Königsberg et Dantzig sont les marchés les plus importants de l'Allemagne pour le commerce des bois de provenance russe.

Ces chiffres ne comprennent pas le commerce des bois de la Finlande, qui est presque aussi important que celui de la Russie propre.

PAQUETAGE DE LA VOLAILLE

A cette saison, un bon nombre de marchands de la campagne peuvent consigner à Montréal des caisses de volailles mortes qu'ils collectent de leur clientèle parmi les cultivateurs. Lorsque la volaille est convenablement préparée et emballée, elle est sûre de se vendre un bon prix sur notre marché et, pourvu qu'on ne consigne pas à des maisons sans responsabilité, comme, par exemple, on a fait avec Shaw & Simpson, ces consignations permettent de liquider bien des petits comptes en ville, au moyen de traites, de mandats à ordre, qui se règlent par des entrées de crédit, etc.

Quelques conseils au sujet de la préparation de la volaille ne seront donc pas hors de propos.

1o Comme l'estomac (falle) des volailles contient des matières organiques en fermentation, il est nécessaire que les volailles tuées pour être expédiées en caisses, aient la falle vide. Pour cela, on les laisse au moins deux heures sans manger avant de les tuer. Les règlements des marchés de la ville, d'ailleurs, exigent que les volailles mortes offertes en vente, aient la falle vide.

Il faut, aussi qu'elles soient plumées chaudes, aussitôt qu'on les a tuées, afin d'éviter de déchirer la peau. Il faut surtout qu'elles soient plumées à sec. La façon d'échauffer les volailles avant de les plumer est très préjudiciable et enlève de 1 à 2c par livre à la valeur sur le marché. Les volailles vidées sont préférées, mais les autres aussi se vendent. La différence de prix, toute-

fois, compense bien et au delà, l'augmentation de travail.

2o Les volailles mortes sont expédiées dans toutes sortes de boîtes; autant que possible, il vaudrait mieux se procurer des boîtes fermant assez hermétiquement pour que la température à l'intérieur reste sensiblement la même. Si l'on veut obtenir un prix élevé, il ne faut pas faire geler les volailles; qu'on les fasse refroidir comme il faut, puis qu'on les mette dans les boîtes avant qu'elles soient gelées. Si l'on peut garnir la caisse de papier, ce n'en sera que mieux; à défaut de papier, on peut employer la paille, mais le papier est le meilleur isolant.

3o Pour obtenir le prix du marché, il faut classer les volailles suivant leur qualité et les marquer en conséquence. Il faut par exemple, ne mettre qu'une qualité par caisse; la caisse se vendra d'un même coup, sans difficulté, tandis que si l'on est obligé ici de défaire les paquetages, la vente est bien moins avantageuse pour tout le monde. Qu'on mette donc à part, les poulets dans une caisse, les poules et les coqs dans une autre, etc. Et ayez soin de marquer les caisses comme il faut. Autant que possible, il faudrait inscrire sur chaque caisse le poids brut, la taxe et le poids net; on pourrait ainsi confronter les envois avec les retours du consignataire et établir au juste le bénéfice ou le produit de la vente.

Les volailles ne doivent pas être enveloppées dans du papier; mais les perdrix gagnent beaucoup à être enveloppées, lorsqu'elles peuvent l'être encore fraîches. Si elles ont commencé à se *faisander*, il vaut mieux les laisser à l'air libre, car les envelopper serait activer la fermentation.

NOTE SPECIALE

L'arrivée de nos importations d'automne et le surcroît de commandes que nous avons à la clôture de la navigation, nous mettent dans l'impossibilité de traiter à cette époque les expéditions par chemin de fer, avec toute la diligence que nous y apportons habituellement.

Nous prions donc ceux de nos clients qui auraient pu être tant soit peu incommodés du délai dans l'exécution de leurs ordres, de nous pardonner l'ennui que nous leur avons causé involontairement, et nous désirons maintenant les informer, tout en sollicitant la continuation de leur patronage, que nous sommes de nouveau en situation de soigner leurs commandes d'une manière irréprochable et d'en effectuer les envois très promptement.

HUDON, HÉBERT & Cie,
23 Novembre 1892. Montréal.