

raison d'être de cette situation qui doit, à juste titre, nous surprendre et nous préoccuper.

Sans admettre de tous points les idées de ceux qui imputent à notre caractère une infériorité commerciale imaginaire, il faut bien reconnaître que nos industriels ne sont pas toujours au courant des détails des marchés étrangers. Toutefois, dans le cas dont il s'agit, ce reproche s'adresse non seulement à l'acheteur français, mais encore au producteur canadien qui, lui aussi, semble ne pas vouloir tenir compte des habitudes et des usages suivis en France. Pour l'acheteur français, nous devons bien avouer que le commerce de bois du Canada est assez compliqué. Ceci est vrai, surtout dans la province de Québec. Ainsi, l'industriel qui exploite la forêt et prépare le bois ne tient pas marché de son produit, comme on serait tenté de le croire. Il vend généralement *d'avance toute sa coupe de l'année* aux grands négociants anglais de Québec. Ceux-ci fournissent les fonds dont l'exploitant peut avoir besoin, et cela huit et même dix mois à l'avance. En procédant de la sorte, les négociants restent les maîtres du marché. Sans doute, il y a des industriels exploitants assez riches pour conserver leur indépendance d'action mais ceux-là sont rares, et, au besoin, ils ne feront pas faute de profiter de l'occasion pour se montrer raides dans leurs acceptations d'offres.

D'un autre côté, le commerce français ne visant, dans ses demandes, qu'une seule essence de bois, exigeant des qualités particulières pour cette espèce, croit pouvoir trouver chez le premier venu l'article qu'il désire. C'est une erreur de sa part. Nous en avons donné les raisons. Renvoyé de l'un à l'autre, il est obligé de s'adresser au gros négociant de Québec ou au grand industriel exploitant, non sans maugréer de se voir ainsi obligé de passer sous les fourches caudines de ses vendeurs, et fort mécontent, comme il est facile de le supposer, de n'avoir pu traiter directement avec le producteur. Cependant, ce mécontentement n'est pas très raisonné, car, en résumé, le prix demandé par le négociant en gros n'est pas sensiblement plus élevé que celui du petit industriel, surtout si l'on tient compte que ce dernier vend son bois *pris sur son chantier* et non pas, comme le négociant en gros, *livré le long du navire ou sur quai* d'embarquement. Dans le plus grand nombre de cas, les frais de déplacement, de location de terrain, de surveil-

lance, etc., dépassent de beaucoup la différence existant entre les deux prix, sans parler encore des ennuis de toutes sortes auxquels un étranger est forcément exposé, en voulant lui-même se charger de la concentration de ses divers achats.

Nous avons signalé ce fait que les transactions en bois du Canada avec la France se réduisent, pour ainsi dire, à une seule essence de bois. Ce sont les 3e et 4e qualités de *spruce* qui sont demandées. Dans la même essence, les 1re et 2e qualités n'ont pas d'offres, l'acheteur français estime leur prix trop élevé. Il voudrait même traiter que pour des *culls*, c'est-à-dire un article non classé, quoique les transactions de ce genre n'aient donné jusqu'ici que des résultats peu satisfaisants. Cette particularité d'être réduit à tant de restrictions est un des grands avantages du commerce de bois de la France avec la province de Québec. Invariablement, en effet l'acheteur français ne peut obtenir le plus bas prix. Ceci est la conséquence du choix qu'il veut se réserver, non seulement dans les espèces, mais dans les qualités de cette espèce. Le vendeur voit ainsi sa marchandise écrémée et désassortie : chacun sait que les grandes transactions au Canada ne se font que sur des bois réunissant les quatre qualités.

Il y a encore, pour l'acheteur français, une autre pierre d'achoppement dans ses rapports avec le producteur de bois du Canada, et celle-là n'est vraiment pas sérieuse. Il ne veut pas se soumettre à la classification adoptée par le Canada. Cependant, cette classification est faite par les *cullers* du gouvernement, c'est-à-dire par des experts jurés, et il n'est jamais venu à la pensée des acheteurs d'autres nationalités d'en contester la légalité. On se contente purement et simplement du certificat officiel, qui fait foi sur tous les marchés du Canada, des Etats Unis et de la Grande-Bretagne. Ajoutez à cela que, jusqu'en ces derniers temps, la taille des bois, la longueur ou l'épaisseur du madrier, puis encore le système métrique, celui des poids et mesures, et enfin les usages commerciaux viennent compliquer d'une étrange manière les rapports déjà difficiles à raison des exigences de l'acheteur français. Aussi les transactions ont-elles été très restreintes, comme nous l'avons indiqué.

Cependant, ces obstacles ne sont pas des plus graves. Il y en a d'autres plus sérieux et dont nous tenons à parler, notamment celui du fret, question délicate et qui inté-

resse particulièrement nos amis du Canada. Les statistiques françaises mentionnent que, pour l'année 1892, sur les \$32.800.000 représentant la valeur des bois importés par voie de mer, \$13.100.000 doivent être affectés aux bois reçus dans les ports de la Manche. Or, sur ces \$13.100.000, 99 p. c. sont fournis par les Etats Scandinaves et la Russie tandis que le Canada, producteur de bois comme ces contrées, ne représente que 1 p. c. dans les importations de la France. Nous avons cherché à expliquer la cause d'un si grand écart, d'autant plus surprenant que les bois du Nord, qu'ils proviennent de l'Europe ou de l'Amérique, sont d'essences à peu près identiques. En tout cas, ils possèdent, suivant leur qualité respective, la même valeur commerciale et industrielle sur le marché de France. Aussi les prix sont-ils à peu près les mêmes au Canada, en Norvège et dans les ports de la Baltique. C'est ici que se présente un nouvel élément, celui du fret. Or, comment veut-on que les bois du Canada puissent lutter avec avantage contre les bois importés en France du Nord de l'Europe, lorsque le fret de Montréal, Trois-Rivières ou Québec, est de 37.6 ou 40 shelling le *Petg*, Standard, tandis que celui de la Norvège et de la Baltique est de 20, 25 et 27 shelling pour la même quantité ?

Voilà, réduit à sa plus simple expression, l'exposé du problème soumis à l'attention de nos lecteurs. Cette question est malheureusement toujours à l'écart. A vrai dire, ce n'est ni l'ignorance de l'acheteur, ni l'absence de connaissance de la marchandise qui sont les raisons déterminantes du peu de relations existant entre la France et le Canada pour le commerce de bois, mais uniquement une question de calcul, "de dollars et de cents", le prix de revient différant sensiblement, suivant que le pays de production est plus ou moins éloigné du pays de consommation. On nous objectera peut-être qu'un courant d'affaires très sérieux existe déjà entre la France et le Nouveau-Brunswick, par exemple ; que par conséquent la question du fret ne trouve pas toujours son application.

Nous répondrons à cette objection que, précisément dans les provinces maritimes où le *spruce* forme la presque totalité de la production, le prix de revient de l'article est sensiblement moins élevé que dans les provinces du centre, comme Québec ou Ontario, pays où la main-d'œuvre et les frais d'exploitation coûtent plus cher. En outre, le fret pour la