

tel état de choses et favoriser le développement de nos rapports avec les producteurs de bois du Canada, estimant qu'il y aura avantage pour l'industrie à mieux connaître l'importance de ce genre de commerce en ce pays, ses habitudes et sa manière de faire.

Déjà nous voyons arriver des demandes de renseignements, tant de France pour s'éclairer sur l'état du marché au Canada, que du Canada lui-même pour représenter en France les intérêts des producteurs canadiens.

On donne deux raisons pour expliquer la situation actuelle :

Selon les uns, les bois du Canada ne sont pas suffisamment connus en France et ils pensent que le producteur canadien devrait faire tous ses efforts pour mettre à même les acheteurs français d'être bien renseignés sur ce produit considérable.

Selon les autres, si les bois du Canada ne sont pas connus en France, la faute en est imputable à l'acheteur français qui a trop négligé de s'éclairer à ce sujet.

Nous sommes d'avis que ces deux opinions extrêmes sont exagérées et ne donnent pas la vraie raison. Pour nous, nous avons la ferme conviction que les bois du Canada sont parfaitement connus en France. Mais, en réalité, l'acheteur français a fixé presque uniquement son attention sur une seule espèce de bois, le *spruce* ou épinette blanche, et il n'y a eu que cette seule sorte qui ait donné lieu à un courant d'affaires digne d'être cité. Tous les autres bois ont été négligés ou volontairement abandonnés après quelques essais infructueux.

Sans aucun doute, malgré le grand emploi de fonte en fer que l'on fait actuellement dans la construction des maisons, il y a nombre d'autres espèces de bois qui devraient pouvoir se placer sur notre marché. Citons, par exemple, le *Tamarac*, épinette rouge, qui est excellent pour le pavage; la *Pruche Hemlock*, moins connue en Europe peut être, mais dont les qualités de résistance pour les travaux des ports et des constructions sous les eaux jouissent, au Canada et aux Etats Unis, d'une réputation parfaitement justifiée. Cependant ces deux espèces de bois n'ont jamais été demandées par l'acheteur français, soit que la production ici en ait diminué ou que le prix de revient en fut trop élevé, soit par d'autres causes que nous ne connaissons pas : toujours est-il que le fait matériel est là. Ces espèces ne sont pas importées en France. Il en est de même des bois

dont les essences sont cependant plus estimées comme l'*Erable*, le *Noyer* ordinaire, ou encore de certains bois durs, comme le *Chêne*, l'*Orme*, le *Frêne*, le *Merisier* qui, réunis, dépassent rarement \$2,400 à \$3,000 dans les statistiques d'importation en France.

Il faut donc chercher ailleurs la 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 se 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 producteur 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 surveillance, 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 3ème et 4ème qualités de *spruce* qui sont demandées. Dans la même essence les première et deuxième qualités n'ont pas d'offres; l'acheteur français estime leur prix trop élevé. Il voudrait même ne 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 désavantages 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 monétaire, celui des poids et mesures et enfin les