

ple 5 francs, la vendre pendant vingt ou trente ans 4 fr. 80 et se retirer des affaires avec des rentes."

Ce mirifique raisonnement a des résultats la plupart du temps désastreux pour celui qui le met en pratique.

Nous ne disons pas toujours, à dessein.

Quelques faiseurs, dont tous les corps de métiers sont malheureusement infestés, ont trouvé le moyen de faire fortune en vendant à perte.

Il est vrai que c'est toujours dans la poche de quelqu'un qu'est pris leur bénéfice.

Il faut qu'il vende et à tous prix ; le voisin, bien à tort selon nous, se croit obligé de suivre, et voici les cours pour longtemps faussés dans tout un quartier.

Après le sucre, la bougie, puis le vin, puis les liqueurs de mirque, puis autre chose, jusqu'au jour où les frais généraux, augmentant tous les jours, font crouler sous leur poids ces commerçants imprévoyants.

Le système actuel est faux, il est absurde, il ne saurait durer.

La concurrence par la qualité est la seule pratique, la seule qui puisse donner de bons résultats.

La concurrence par l'avisement des prix a pour conséquences fatales l'avisement des produits.

Or, lorsqu'une marchandise est inférieure, elle a des grandes chances pour rester en magasin.

Vendez bon, vendez le prix, ne vous occupez pas du voisin ! Croyez nous, suivez ces conseils—vous vous en trouverez bien.

Nous ajouterons encore, vendez au comptant autant que possible et s'il vous faut vendre à crédit, cessez le crédit dès que votre client a laissé passer l'échéance sans vous payer.

LE COMMERCE D'EXPORTATION DES BOIS ET L'AVENIR DE LA COLOMBIE BRITANNIQUE

L'article suivant est reproduit de l'*Echo Forestier*, d'après un rapport de M. Jordan, consul français à Vancouver.

La Colombie britannique est couverte de magnifiques forêts. Toutefois, elles sont dévastées par des incendies continuels qui ne cessent qu'à la saison des pluies. Autour de Vancouver, l'air est obscurci pendant des mois entiers par la fumée des incendies qui, mêlée à la brume du Pacifique, cache la vue des montagnes environnantes pendant une bonne partie de l'année.

Un de ces incendies a détruit la ville de Vancouver tout entière en 1886.

Cependant, les réserves forestières sont tellement abondantes qu'elles ne sont pas épuisées par ces destructions périodiques qui partout ailleurs, seraient considérées comme des calamités publiques.

Les bois de la Colombie britannique, au point de vue du commerce d'exportation sont :

Le pin Douglas (Douglas fir) ou pin de l'Oregon.

Le cèdre rouge.

Le sapin

Le pin Douglas ou pin de l'Oregon est le bois de construction par excellence.

Le cèdre rouge est employé pour les appartements, portes et boiserie.

Le sapin sert à confectionner des caisses et des boîtes.

Le pin Douglas tient de beaucoup la première place dans le commerce d'exportation. Plusieurs scieries mécaniques, parfaitement outillées, l'équarrirent et le débitent en solives, poutres, planches ou lattes.

Les principales sont établies à Vancouver même ou à New Westminster. Le commerce des bois est concentré sur le continent. Victoria n'y occupe qu'un rang absolument secondaire.

Les quantités exportées de la Colombie Britannique semblent encore très inférieures à celles de l'Etat de Washington. Les ports de Puget Sound, Seattle, Tacoma, etc., sont des centres d'exportation plus actifs que Vancouver et New Westminster, grâce à l'esprit d'entreprise supérieur de la population américaine, en dépit d'une supériorité de qualité appréciable des bois colombiens. Cet état de choses est reconnu par les publications anglaises elles-mêmes: "*British Columbia. Its present resources and future possibilities.* — Published by Direction of the Government," 1893, ainsi que par le rapport de la Chambre de Commerce de Vancouver pour 1895-96.

Toutefois les statistiques de l'exportation des bois de Vancouver, consignées dans le rapport précité, donnent les chiffres suivants :

Le commerce des bois aurait employé, en 1895, 49 navires jaugeant dans l'ensemble 48,560 tonneaux. L'exportation par mer de Vancouver aurait atteint le chiffre de 45,422,772 pieds, board mesure ; les expéditions par voie ferrée, 6,953,822 pieds, soit un total de 52 millions 411,654 pieds.

Où se dirigent ces bois ?

On peut relever au cours de 1895 une exportation extraordinaire à destination de l'Afrique du Sud ; plus du quart des bois exportés par Hastings Mill et plus du cinquième des exportations totales.

Ce mouvement était dû au développement minier du Transvaal qui a provoqué une demande considérable pour le boisage des mines.

Il semble que, de plus en plus, devant la substitution déjà ancienne de la fonte à la houille à la fonte au bois, et celle plus récente de l'acier au bois dans la construction navale, le génie civil et la charpente, la sphère d'emploi du bois tend à se restreindre. C'est ce qui expliquerait que, malgré la rapide disparition des forêts sur divers points du globe. Son prix n'ait pas haussé et ait montré plutôt dans bien des cas une tendance à fléchir en présence d'une décroissance de la demande plus accentuée encore.

Toutefois, le bois a trouvé de nouvelles applications industrielles, dont les plus saillantes sont le boisage des mines et les traverses de chemin de fer.

Partout où il ya des mines, surgit une demande de bois. Les poteaux de mine des Landes sont un fret de sortie tout indiqué pour les navires français qui vont chercher des houilles à Cardiff.

L'Australie, le Chili, la Californie, soit des débouchés importants pour les bois de la Colombie Britannique. Le motif est le même : pays miniers. La mine explique tout.

Le chiffre considérable des exportations pour la Chine, à destination surtout de Shanghai, serait dû à la construction de nombreuses filatures dans cette ville. Les prix payés par le consommateur à Shanghai seraient fort bons et il ferait venir des bois de qualité et de dimensions exceptionnelles.

Les exportations à destination du Royaume Uni et du continent européen sont relativement faibles, 5,475,066 pieds, soit un huitième du chiffre total. Les premières relations auraient été créées à l'époque de la guerre entre le Chili et le Pérou. Un intéressé aurait alors fait un voyage en Angleterre à la recherche de débouchés nouveaux. L'énormité de la distance, et l'élévation du taux des frets pour l'Europe, de 60 à 70 sh., 65 sh. en moyenne, semblent s'opposer à une extension considérable de ces envois.

Au mois de septembre (15 septembre 1896), le fret est coté 65 sh. à Cork pour ordres.

On aurait expédié à destination de la France, au cours de l'année