

il se présente. D'après mon expérience à cet égard, je suis persuadé que quant à la célérité, les "magasins" canadiens ne le cèdent en rien aux honorables et si lentes méthodes du ministère de la guerre anglais. Et, ne soyez pas surpris si, lorsque vous recevez votre commande, vous la trouvez pitoyablement insignifiante par rapport à l'amplitude des idées que vous étiez habitué d'entretenir à l'égard des choses américaines. Car, le canadien, si en avant de son époque a toujours l'habitude de faire "mettre de côté" ses marchandises dix-huit mois à l'avance. C'est du moins ce qui nous dit. Lui qui prétend écouler chaque année des milliers et des milliers de dollars de telle ou telle classe de marchandises, il ne peut cependant que difficilement acheter un petit lot des vôtres, pour voir comment "elles prennent". C'est de la vieille histoire qu'on ne s'attendait pas à entendre dans le nouveau monde.

Il n'est que juste de dire—et ce fait est intéressant à noter—que ces caractéristiques de l'homme d'affaires canadien, sont associées à une grande affabilité de manières; la facilité d'aborder étant une autre de ses qualités. Le voyageur à son premier voyage n'éprouve aucune difficulté à voir les chefs de maisons ou de départements, à n'importe laquelle des heures d'affaires; ce qui est dû en grande partie à l'aménité native des Canadiens, car je n'ai jamais insinué nulle part qu'il n'est pas un joyeux compagnon. Ces particularités tiennent aussi à ce qu'il a adopté les principes propres aux hommes d'affaires américains—que nous, Anglais, nous pourrions aussi copier avec avantage— afin de voir tout le monde, pour ne rater personne. Cependant ces agréables vertus, sont aussi celles des charlatans polis, il ne faut pas l'oublier; aussi moi qui suis assez vieux pour être rassuré sur ces choses, ai-je rencontré de nombreux jeunes anglais fort ingénieux qui se sont trouvés d'abord enchantés de l'accueil qu'on leur fit au Canada, puis dégoûtés en raison directe de leurs désillusions.

#### *Quelques réflexions*

On ne peut trop vanter la prospérité du Dominion, et dire aussi qu'il s'y fait de grosses et régulières affaires avec des maisons anglaises. Que dans certains cas, de telles affaires et leurs représentants soient beaucoup moins sujets aux conditions que j'ai décrites, cela va sans dire; je n'ai pas à dire ici comment se font et quelles sont ces affaires. J'offre tout bonnement, et gracieusement une sorte de guide aux maisons anglaises qui ont en vue d'ouvrir des relations commerciales avec le Canada, et je leur donne une idée de ce qui les y attend. Je me suis efforcé de montrer que les manufacturiers anglais ont encore beaucoup de chemin à faire s'ils veulent sur ce terrain joindre les américains. Le commerce canadien n'est pas ainsi que le pensent d'aucuns, une espèce de pomme mûre prête à tomber entre les dents des Anglais qui ouvrent la bouche pour la recevoir. Pour les maisons, là-bas inconnues—bien qu'elles le soient beaucoup chez nous—la lutte doit être chaude. Les maisons anglaises ne doivent pas aussi s'imaginer qu'elles sont "vieilles". L'âge n'inspire aucun respect au Canadien; tout de suite cela l'induit à parler de "toiles d'araignées." On raconte l'histoire d'un magasin canadien qui ayant longtemps joui d'une sorte de monopole, se trouva un jour en présence d'un concurrent. La vieille maison mit au-dessus de sa porte une enseigne ainsi conçue: "Etablie depuis plus de cent ans"; sa nouvelle concurrente s'empressa de faire mettre au-dessus de sa porte: "Etablie la semaine dernière pour enlever une maison vieille d'un siècle." Il n'est pas douteux que cette dernière plût davantage au sentiment canadien.

Je ne connais aucun pays au monde, où les voyages soient plus coûteux qu'au Canada. Si un homme empor-

te avec lui des échantillons, il devra déposer un cinquième de leur valeur, avant de pouvoir les débaler. La douane impose ses caisses de voyage, et ses paniers selon l'arbitraire évaluation des préposés aux douanes. On ne peut aucunement se faire rembourser ces droits en quittant le pays. C'est là une exaction que ne pratiquent pas les gouvernements européens les plus arbitraires; ce n'est pas de la "politique fiscale" c'est de la pure filouterie et on devrait s'en occuper dans les chambres de commerce d'Angleterre. Au Canada les distances sont énormes et le trafic du fret est à la fois lent et incertain. Conséquemment le voyageur doit toujours, avec grandes dépenses, envoyer ses caisses par "express". Les hôtels y sont excellents mais chers. Dans ce pays on manque des "boots" anglais ou des "commissionnaires" du continent qui se chargent des petites affaires inattendues. Tous les petits services doivent être payés à des taux exorbitants, ou il faut s'en passer. Il n'existe pas là-bas de camionneurs pour porter les caisses chez le client; il faut les envoyer à l'aller et au retour par l'entremise des "compagnies de transport", au coût de 25c par colis pour chaque direction. Et ainsi de suite, pour toute la gamme des petites dépenses—depuis le circur de chaussures à 10 cents, jusqu'à la voiture de place à 2 1-2 dollars pour une course de dix minutes. Bref, le voyageur doit s'attendre à payer un dollar pour chaque shilling qu'il paierait chez nous. S'il est peu content de n'être servi que pour la valeur d'un shilling, il devra se consoler et penser qu'il paye la balance pour "l'expérience" qu'il acquiert.

#### MODESTES OUVRIERS D'UN TISSU PRECIEUX

La Vie, les Mœurs et le Travail des Tisseurs de Soie

[Suite]

Au contraire, les Chinois se servaient des différentes couleurs de soie pour distinguer les rangs de la hiérarchie sociale: la soie teinte en jaune était réservée à l'Empereur et à sa famille; la bleue était le signe distinctif des dignitaires du premier ordre; la rouge, de ceux du deuxième ordre; ceux qui suivaient n'avaient droit qu'à la soie noire. Cette hiérarchie dans les habits de soie se retrouve à la Renaissance, pour les costumes de cour, et il s'y ajoute même une hiérarchie dans le tissu: le roi de France et la cour avaient droit aux draps d'or et d'argent; après, venait le velours pour le président du Parlement, le satin pour les maîtres et conseillers; le damas était laissé aux greffiers, et le taffetas aux huissiers.

Sous Louis XIV, la mode de la soie brochée d'or devint une véritable fureur, ainsi qu'en témoigne cette spirituelle boutade de Mme de Sévigné: "Monsieur de Langlois, écrit-elle, a donné à Mme de Maintenon une robe d'or sur or, rebrodée d'or, rebrodée en or, et, pardessus, un or frisé, rebrodé d'un or mêlé à un certain or, qui fait la plus divine étoffe qui est jamais été imaginée."

Au temps de la Régence et sous Louis XV, le goût se prononce pour des teintes plus délicates, le bleu pâle, le rose tendre, le jaune safran, le vert d'eau, qui colorent les nœuds de rubans, les bouquets, les rocailles, les attributs pastoraux, les scènes mythologiques et champêtres. D'ailleurs, les fabriques lyonnaises suivront pas à pas dans ses modes et ses dessins toutes les phases de notre histoire nationale, et tisseront aussi bien pour Napoléon la soie du "Soleil d'Ansterglitz", sur laquelle on voit des milliers de petits soleils surgir des nuages, ou la grande étoffe de soie mauve qui s'en ira un jour à Sainte-Hélène recouvrir son cercueil.

Il va sans dire qu'aujourd'hui et grâce aux découvertes de la chimie, les couleurs et nuances qu'on peut faire prendre à la soie vont à l'infini.