

chaque gant avec soin ; ceux qui ont des imperfections sont mis de côté et les autres sont emballées avec soin dans des boîtes. En résumé, depuis le moment où la peau a quitté le tanneur, elle passe par environ 200 mains.

La ganterie est une industrie prospère ; il n'y a pour elle aucune morte saison et il y a généralement chez les fabricants plus de commandes qu'il n'y a d'habiles ouvrières pour les exécuter.

L'Angleterre et l'Allemagne font des imitations à bon marché des gants de Grenoble, mais le produit de la capitale du Dauphiné, tient malgré tout, la tête du marché et c'est lui qui habille les mains élégantes dans toutes les parties du monde.

## LE PONT DE QUEBEC

M. N. Levasseur, secrétaire de la chambre de commerce de Québec, publie dans les colonnes d'un confrère une liste des divers projets de ponts sur le St Laurent, qui ont été mis devant le comité de la chambre de commerce par M. Baillargé, à une séance d'où la presse était exclue. Voici cette liste :

1o. Plan de l'ingénieur-Edward-William Serrel, en 1852, pour un pont suspendu à la rivière Chaudière ; estimation du coût, \$3,061,270.03 ;

2o. Plan des ingénieurs Alexander Luders Light, James Brunlees et M. Claxton, en 1884-85, pour un pont *Cantilever* à la rivière Chaudière ; estimation du coût, \$5,000,000 ;

3o. Plan de l'ingénieur Joseph Tominson, en 1886, pour un pont à la rivière Chaudière, approuvé par l'Hon. J. Pope, alors ministre des chemins de fer du Canada, et M. Collingwood Schreiber, surintendant des chemins de fer canadiens ;

4o. Plan No 1 de l'ingénieur E. A. Hoare pour un pont au Cap Diamant, en face de Québec, en 1890 ; estimation du coût, \$13,509,000 ;

5o. Plan No. 2 de l'ingénieur E. A. Hoare pour un pont à la Pointe-à-Bizeau, en 1890 ; estimation du coût, \$12,000,000 ;

6o. Plan No 3 de l'ingénieur E. A. Hoare pour un pont à la rivière Chaudière, en 1890 ; estimation du coût, \$6,308,000 ;

7o. Plans par M. Bonnin, ingénieur français, à savoir :

A.—Pont *cantilever* en face de Québec ; coût, \$6,500,000 ;

B.—Pont *cantilever* entre la Pointe Martinière à Lévis et l'île d'Orléans ; de là à travers l'île et le chenal du

nord jusqu'au Sault Montmorency ; hauteur 150 pieds ; coût, \$6,911,000 ;

C.—Plan *idem* ; hauteur 60 pieds ; coût, \$5,917,000.00 ;

D.—Pont *cantilever* entre la Pointe Martinière et l'île d'Orléans ; de là à travers l'île jusqu'à Saint-Pierre, le chenal du nord et de l'Ange-Gardien, hauteur 150 pieds ; coût, \$6,299,000.

E.—Plan *idem* ; hauteur 60 pieds ; coût, \$5,119,000.

8o. Plan d'un pont à partir de la Pointe Martinière à Lévis, par en travers de la roche-à-Maranda, l'extrémité occidentale de l'île d'Orléans, de là, sur le chenal du nord ; le pont ici se continuerait par une grande jetée circulaire à eau profonde, le long de la grève de Beauport, qui viendrait le relier à la jetée Louise dans le havre de Québec.

M. Levasseur fait suivre cette liste de considérations sur les raisons qui doivent déterminer le choix du projet : le coût et le site ; et il se prononce en faveur d'un pont à la Chaudière.

## NOTRE COMMERCE DE BOIS AVEC LA FRANCE.

Nous trouvons dans un journal français spécial, *Le Bois*, l'étude suivante sur le commerce de bois avec le Canada, dans lequel nos lecteurs trouveront nombre de renseignements utiles.

Voici des renseignements nouveaux et circonstanciés sur lesquels nous appelons toute l'attention de nos négociants ; ils complètent ceux que nous avons parfois donnés déjà sur le même sujet, dont l'importance est si grande et dont l'opportunité est si complète.

Dans ses rapports avec le marché français, le commerce des bois du Canada a, depuis plusieurs années déjà, donné lieu à des études nombreuses offrant dans leurs conclusions des appréciations extrêmement avariées. Un premier point frappe tout d'abord celui qui examine attentivement les statistiques des importations des bois du Canada en France. Notre pays importe annuellement pour \$40,000,000 de bois de toutes provenances, ont \$32,800,000 par voies de transports maritimes. Or, sur ce chiffre total, le Canada—qui a une production de \$20,000,000—ne figure que pour une somme de \$120,000 à \$140,000. Dans ces \$120,000 environ, la province de Québec qui nous intéresse particulièrement, fournit à peine le dixième, soit \$14,000. Nous voulons rechercher dans ce travail, les causes d'une semblable anomalie, indiquer le remède à un 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 française à mieux connaître l'importance de ce genre de commerce en ce pays, ses habitudes et sa manière de faire.

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. Ces deux opinions extrêmes sont exagérées et ne donnent pas la vraie raison. 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 fût 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'*érable*, 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