

est de la Coopérative des Colons du Nord; l'autre de la Chambre de Commerce Anglaise de Paris.

La Coopérative des Colons du Nord sollicite l'appui de la Chambre pour obtenir que la ligne de raccordement qui doit relier Montréal à la ligne principale du Transcontinental passe par la vallée de la Lièvre au lieu d'obliquer sur Maniwaki et Ottawa. La Coopérative demande à la Chambre de vouloir bien entendre, à ce propos une délégation qui se présentera devant elle, mercredi prochain.

L'échevin Noé Leclaire appuie la requête de la Coopérative des Colons du Nord.

"J'arrive, dit-il, d'un voyage dans la région de la Lièvre et j'ai été fort surpris de la richesse de cette vallée, de sa prospérité agricole et industrielle. Il y a là un gros commerce de bois et de grain à prendre. Si la ligne de raccordement est dirigée sur Maniwaki, ce commerce sera accaparé par Ottawa. Si au contraire, le voeu des colons de la Lièvre est accompli, tout le commerce de la vallée viendra naturellement à Montréal. Je crois donc que la Chambre de Commerce et le conseil municipal de Montréal agiraient dans l'intérêt de notre ville, en prêtant leur appui au projet émis par la Coopérative des Colons du Nord."

D'un commun accord on décide d'ajourner la discussion à la prochaine séance.

La Chambre de Commerce Britannique de Paris requiert le concours de la Chambre de Commerce de Montréal pour entreprendre un mouvement dont l'objet serait d'obtenir une révision du traité de commerce franco-canadien mis en vigueur le 14 octobre 1895.

Ce traité comme on le sait, accordait le tarif minimum à un certain nombre d'articles français importés au Canada. Il s'agirait d'augmenter, de part et d'autre, ces deux listes d'articles jouissant du tarif minimum.

L'hon. Desjardins déclare qu'il est essentiel de refaire complètement le traité franco-canadien si l'on veut promouvoir les relations commerciales entre le Canada et la France. Le grand obstacle au développement de ces relations a été jusqu'ici l'absence d'une ligne directe. Les exportateurs canadiens étaient contraints, avant l'établissement de la ligne de Montréal au Havre, d'expédier leurs produits via New-York pour éviter la surtaxe dont la douane française frappe les importations qui n'arrivent pas directement du pays d'origine à un port français. Maintenant que nous avons une ligne directe, conclut l'hon. Desjardins, nous devrions nous arranger pour obtenir de la France, des avantages égaux

à ceux qu'ont obtenus les Etats-Unis.

Invité à prendre la parole sur cette question, M. C. A. Chouillou, président de la Chambre de Commerce Française, déclare que les résultats obtenus par l'application du traité franco-canadien ont été très minimes.

De 1896 à 1905 les exportations françaises au Canada, pour les marchandises non favorisées par le traité, ont augmenté exactement dans la même proportion que pour les marchandises favorisées par le traité. On peut conclure de là, dit M. Chouillou, que la diminution des droits d'entrée sur quelques produits français a été surtout favorable aux importateurs canadiens-français qui ont réalisé, grâce à cette diminution, un surcroît de bénéfice. Quant au consommateur, il n'a rien gagné au traité. Il paye les articles favorisés par le traité au même prix qu'avant la mise en vigueur de ce traité.

M. Chouillou conclut en déclarant que la France et le Canada ne pourraient que bénéficier largement d'une révision du tarif franco-canadien qui aurait pour effet d'allonger les listes d'articles favorisés et même d'établir un tarif spécifique pour certains articles de fabrication française comme les gants, les jouets, les pipes de bruyère, etc.

M. Chouillou estime que la ligne actuelle entre la France et le Canada ne répond pas entièrement aux besoins du commerce franco-canadien. Les tarifs de fret sont trop élevés, surtout pour les produits canadiens; bois, grain, pulpe, etc., et d'autre part son outillage est imparfait. Elle ne peut par exemple accepter des pièces de bois d'une longueur supérieure à 16 pieds. Un importateur français a dû, à cause de cela, renoncer à faire, au Canada, un important achat de bûches de hêtre de 24 pieds.

La question est référée aux comités de la législation et de transports.

L'hon. M. Desjardins attire l'attention de la Chambre sur le projet de création d'un cours d'économie politique et commerciale à l'Université Laval, projet émis récemment par M. Honoré Gervais, député.

M. Desjardins rappelle que l'Université McGill a obtenu une subvention pour la création d'un cours de ce genre. Il n'y a pas de raison pour que l'Université Laval n'obtienne pas la même faveur.

Cette question sera mise à l'étude en comité.

M. L. J. A. Surveiller demande où en est le projet de l'exposition de Montréal. Il en est toujours hélas, à l'état le plus embryonnaire et l'on s'étonne, avec raison, que la métropole

du Canada ne puisse réussir à organiser une exposition annuelle alors que des cités beaucoup plus modestes parviennent.

M. J. B. A. Lanctôt propose la constitution d'un comité provisoire pour la ouverture d'une souscription; M. F. L. zeau suggère qu'on fasse appel aux dernières des survivants du comité d'organisation des expositions d'antan et la question est, une fois de plus, référée, pour étude sérieuse, au comité chargé de s'en occuper.

Soixante-dix nouveaux membres ont été fait inscrire à la Chambre de Commerce pendant les vacances. Ce sont:

Hon. L. P. Brodeur, ministre de la Marine; MM. L. A. Rivet, député; Dr. J. M. Amund; Louis E. Bastien; L. Beaudin; Marc Aurèle Bernier; E. Boisvert; Pierre Brault; Louis Corbeil; J. Chevalier; P. J. Chartrand; Adolphe Desilets; Dr. Fred. Demiers; Thos. Adolphe Durand; Alfred Desmarais; J. E. C. Daoust; Ernest Deniger; Oscar Dufresne; Pierre H. Dufresne; Henri Fortin; J. H. Foisy; G. W. Foisy; Henri Généreux; J. E. Gravel; L. Z. Gauthier; M. Granger; Arthur Gravel; Jos. Geo. Giguère; Léon Julien; Jos Lamoureux; Pierre Leclere, fils; J. N. Lefebvre; C. E. Lamoureux; O. M. Lavoie; Joseph Lefebvre; James Laurin; Wilfrid Maillé; J. A. Maynard; Jos. Macduff; J. O. Normand; Ludger Naud; J. H. Paquin; Philémon Pagé; Rolland Prefontaine; J. R. Paineaud; J. A. Parras; J. H. Poupard; Henry W. Prendergast; Thomas Pleau; Henry T. Tiffin Perrault; Louis Perron; D. J. Z. Renaud; J. M. A. Robitaille; Nephon Renaud; J. L. Soucy; Percival W. St-George; J. H. Paul Saucier; E. Sauvé; H. Sylvestre et Fils; Arthur Simard; Narcisse Trudeau; S. Turgeon; Edmond Truteau; Henri Tessier, entrepreneur.

L'IMPORTANCE DE LA REPUTATION

Le magasin qui s'est acquis la réputation d'employer de bonnes méthodes de faire, de vendre des marchandises de bonne qualité et de donner une attention stricte aux besoins des clients est sûr de retenir le public et de réussir, même aux époques de morte saison.

La confiance accordée n'est pas gratuite sans de bonnes raisons, dit "Commercial Bulletin". Par conséquent si vous avez eu la bonne fortune de vous attirer la confiance de votre clientèle, efforcez-vous de la conserver.

Comment avez-vous fait pour acquies cette confiance? Vous êtes-vous rendu agréable, avez-vous pris soin de vos clients, toujours prêt à redresser un tort