

notre élevage fournit des types qu'on ne saurait se procurer que sur notre marché, ces produits ne tiennent pas, dans notre exportation aux Etats-Unis, une place capitale. Seules quelques branches secondaires de notre production nationale auraient donc, dans le cas le plus défavorable, à souffrir aux Etats-Unis des conséquences du traité de réciprocité. Toutefois ces branches ont une importance réelle puisque d'après des calculs très nombreux, 50 millions d'exportations françaises seraient susceptibles d'être atteintes. Nous voulons dire que les articles sur lesquels les Etats-Unis ont accordé au Canada un traitement plus favorable que celui qu'ils nous avaient concédé jusqu'alors, sont exportés par nous pour une somme de 50 millions. Sur ces articles nous pouvons donc être handicapés par la concurrence canadienne et par celle des Etats qui obtiendraient des Etats-Unis les mêmes tarifs que le Canada.

On doit envisager avec un égal sang-froid l'avenir qui nous sera réservé sur le marché canadien. Notre commerce d'exportation à destination du Canada, qui a atteint, pour l'année 1909-1910, le taux de 52,365,000 francs (\$10,473,000), est alimenté, avant tout, par la vente de produits qui ne sont pas visés dans le traité de réciprocité. Or, nous bénéficions, pour la plupart d'entre eux, du régime de faveur établi par le traité franco-canadien, régime dont, si l'on excepte certains avantages concédés à la Belgique et à la Hollande, nous continuerons à jouir seuls. C'est ainsi que les soieries, dont nous avons vendu au Canada pour 4,130,000 francs (\$826,000), les lainages, pour 9,095,000 francs (\$1,919,000), les vins et spiritueux, pour 7,090,000 francs (1,418,000), la ganterie, pour 2,785,000 francs (\$557,000), les rubans, pour 1,890,000 francs (\$378,000), cinq articles qui ne sont pas loin de représenter 50 pour cent de notre exportation dans le Dominion, ne subiront en aucune façon les conséquences du nouvel accord douanier et ne cesseront pas de bénéficier du traitement avantageux qui nous a été consenti en 1907 et qui est refusé aux Etats-Unis, ainsi qu'aux douze pays à qui le Canada étend les réductions faites par lui à l'Union Américaine.

Quant aux produits, qui, sans avoir cette importance exceptionnelle au point de vue des exportations françaises au Canada, tiennent, néanmoins, une place notable encore dans les ventes de la France au Dominion, ils bénéficieront de la plupart des avantages dont les Etats-Unis et ces douze pays pourront se prévaloir. En effet, ils sont presque tous inscrits dans les tableaux B et C de la convention franco-canadienne, et le Canada est disposé à leur appliquer toutes les détaxes ou franchises dont leurs similaires sont avantagés dans le traité de réciprocité. Ainsi les automobiles, les eaux minérales en bouteilles, les pâtes alimentaires, les viandes de conserve, les extraits de viande ou de volaille, les huiles essentielles, les glaces, les conserves de fruits, le ciment, les instruments de musique en cuivre, la gainerie et maroquinerie, les montres, la coutellerie, les arbres fruitiers, les fruits en boîtes de fer-blanc, les plants de vigne, etc., subiront un traitement identique, qu'ils viennent de France ou des Etats-Unis ou d'un des douze pays favorisés par le Canada.

Toutefois, une inégalité existera à notre détriment. Mais elle portera sur des articles sans intérêt notable pour notre commerce d'exportation. Les animaux sur pied, les volailles abattues ou sur pied, les céréales, le foin, la paille, les légumes verts, les fruits frais et secs, le fromage, les oeufs, le miel, le gypse, le talc, le coke, la pâte à papier, les douves, la glycérine, le bois de construction, les fils de fer et d'acier, les feuilles de fer, le lait, etc., etc., rentreront désormais en franchise au Canada, à l'exclusion des provenances françaises, et la semoule, la fécule, les viandes fraîches et gelées, les machines agricoles, le suif, le saindoux, les poissons en conserve, la brique, le charbon, le biscuit, l'oxyde de fer, etc., etc., bénéficieront, à l'exclusion de notre pays, d'importants abaissements de droits. Mais, à l'exception du fromage, dont nous avons vendu l'an dernier pour 75,000 francs

au Canada (\$15,000), et des poissons conservés dans l'huile, des féculs, des appareils de pansement, dont nous vendons des quantités minimes, nous n'exportons pas au Canada les articles compris dans ces deux catégories. Les Etats-Unis et les douze pays à qui le Dominion accorde le traitement du traité de réciprocité pourront donc tirer parti d'avantages qui nous seront refusés, sans que notre exportation sur le marché canadien en soit atteinte. Il est donc légitime de conclure, qu'au Canada les conséquences du traité de réciprocité ne se feront sentir de façon défavorable sur aucun organe essentiel de notre activité économique dans l'Amérique du Nord.

COMMENT ENTREtenir UN CAMION AUTOMOBILE SANS GRANDS FRAIS.

Les hommes de progrès, tout en dépensant d'assez grosses sommes pour l'achat d'engins nouveaux, visent à réaliser une économie par l'acquisition de ces moyens perfectionnés. La traction animale leur apparaît aujourd'hui comme d'un emploi de l'époque antique. Pour eux, les camions sont seuls aptes à faire des livraisons rapidement et économiquement: ils vont beaucoup plus loin, en beaucoup moins de temps et leur limite de charge est beaucoup plus étendue. L'acquisition de ces nouveaux véhicules ne doit pas être une question de "mode," de "snobisme," ce doit être la conclusion pratique d'une étude approfondie qui nous démontre l'économie réalisée par l'usage de cette locomotion.

Pour arriver à ce résultat il faut tout d'abord savoir faire choix de sa machine, s'en tenir à la marque la plus réputée et la meilleure, à celle qui offre une construction mécanique impeccable et une forme pratique.

Accessibilité, simplicité, solidité.

L'accessibilité est la chose la plus importante dans un mécanisme qui, à première vue, peut paraître compliqué; l'arrangement des pièces doit être combiné de telle sorte, qu'il soit aisé de démonter l'une d'elles très rapidement sans être obligé de démonter le tout; la pièce jugée défectueuse ou détériorée doit pouvoir se réassortir sans difficulté et se replacer presque instantanément. Le moteur doit être simple; le réduire à son minimum de pièces indispensables, c'est réduire les causes de "pannes".

Quant aux moyens, pour obtenir d'un camion automobile un usage peu coûteux, il faut d'abord, cela va de soi, que le mécanisme possède les qualités ci-dessus énoncées, ensuite il faut connaître parfaitement la façon de s'en servir.

On ne saurait se douter de combien on prolonge la durée d'une automobile en évitant ses deux principaux ennemis: la négligence et l'abus.

Inculquez à votre conducteur toute l'importance du soin qu'il doit apporter à l'entretien de sa machine, et les ménagements dont il doit l'entourer; et c'est précisément dans cet entretien qu'on appréciera l'avantage de l'accès facile du mécanisme; si cet accès est malaisé, une légère réparation entraînera une perte de temps énorme, plusieurs jours, parfois plusieurs semaines, un démontage s'imposera au détriment du camion.

L'accessibilité dans cette matière est une qualité qui vaut son pesant d'or. Au point de vue humanitaire, il est préférable d'employer les camions automobiles plutôt que les chevaux; les progrès de la locomotion mécanique ont insensiblement amené l'augmentation de charge et beaucoup de ces pauvres bêtes sont tombées épuisées par l'effort pendant les dernières chaleurs tandis que le moteur en supportait allègrement les méfaits de sa puissante ossature d'acier ronflante et trépidante.