

VOLAILLE.

D'après une étude soigneuse et complète, j'en suis venu à la conclusion que l'on pourrait établir et faire un commerce considérable et profitable de volailles entre le Canada et l'Angleterre. La coutume du commerce dans ce dernier pays est, que les maisons commercent considérablement sur les produits de certains pays. Ainsi, par exemple, une maison s'occupera des volailles et œufs de la France; une autre, de l'Espagne; une autre, de la Hollande; une autre, de l'Irlande, et ainsi de suite, et vu que leurs relations commerciales sont établies avec le producteur étranger et avec le consommateur anglais, il faudrait peut-être un peu de temps pour les amener généralement à s'occuper des articles canadiens. Toutefois, je constate qu'il existe une tendance prononcée de faire l'essai de nos volailles, et je joins ici des rapports d'entrevues que j'ai eues pendant mon séjour en Angleterre avec des hommes engagés dans ce commerce. Une maison de Liverpool, MM. Nelson et Fils, qui contrôlent près de 500 boutiques de viandes dans diverses parties de l'Angleterre, et qui de plus possède un immense entrepôt réfrigérant à Liverpool, a offert de prendre tous les articles canadiens qui lui seront envoyés et de les placer sur le marché au taux ordinaire de 5 pour cent de commission, et elle a aussi offert—et ceci, à mon avis, est un privilège de haute importance—de donner aux expéditeurs canadiens, *gratis*, l'usage de son entrepôt froid (lequel peut loger la totalité du produit canadien) pour la conservation en bon état de ceux des effets qui, pour cause de marchés inactifs, de mauvais temps ou autres circonstances, ne trouveraient pas d'acheteurs immédiatement à leur arrivée. Jusqu'ici cette maison ne s'est pas occupée du commerce des volailles, et n'a en conséquence, aucuns préjugés de commerce à surmonter; et comme on le verra, elle possède de grands avantages