

Technical Notes / Notes techniques

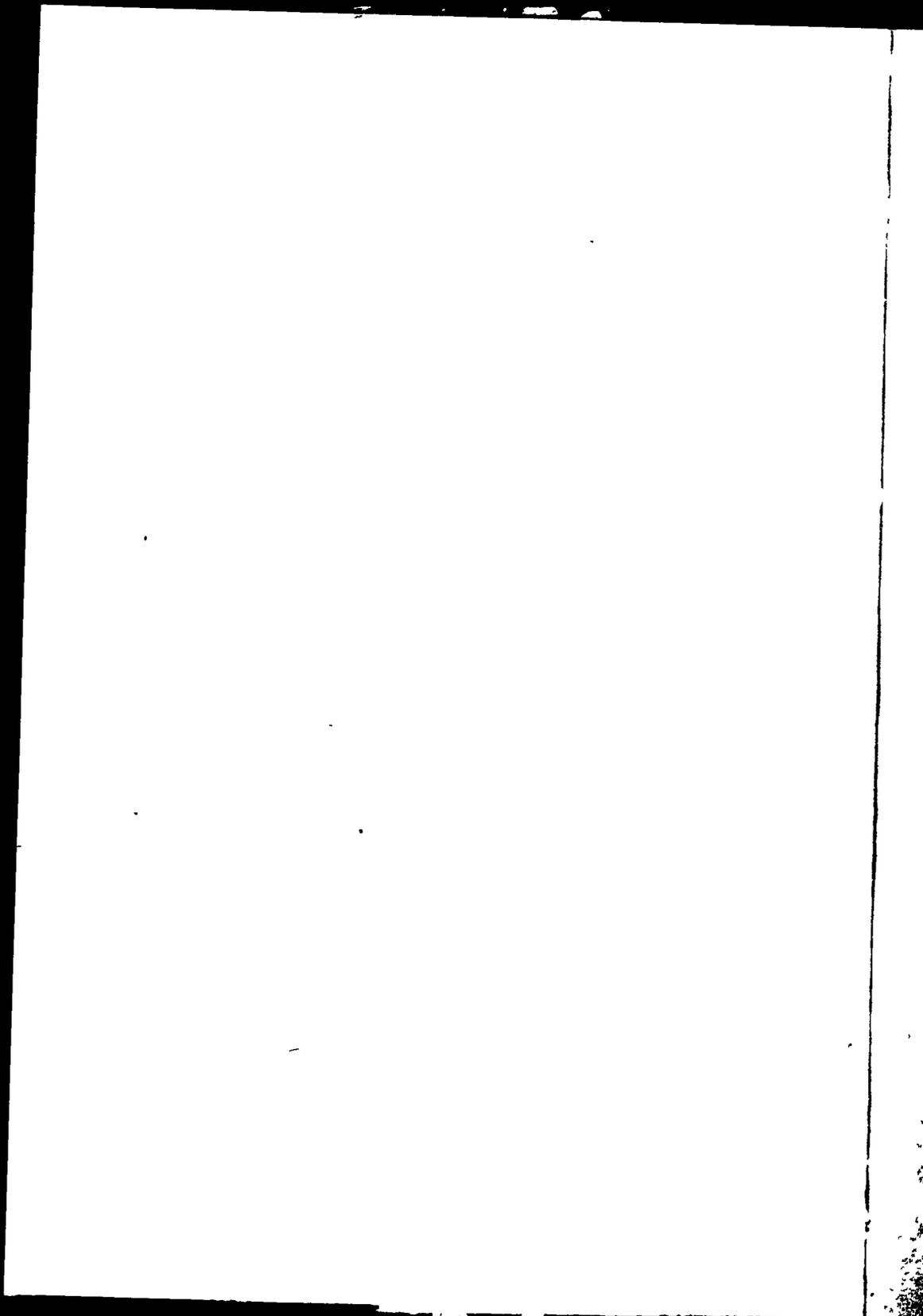
The Institute has attempted to obtain the best original copy available for filming. Physical features of this copy which may alter any of the images in the reproduction are checked below.

L'Institut a microfilmé le meilleur exemplaire qu'il lui a été possible de se procurer. Certains défauts susceptibles de nuire à la qualité de la reproduction sont notés ci-dessous.

- |  |   |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Coloured covers/<br>Couvertures de couleur   | <input type="checkbox"/> Coloured pages/<br>Pages de couleur      |
| <input type="checkbox"/> Coloured maps/<br>Cartes géographiques en couleur   | <input type="checkbox"/> Coloured plates/<br>Planches en couleur  |
| <input type="checkbox"/> Pages discoloured, stained or foxed/<br>Pages décolorées, tachetées ou piquées  | <input checked="" type="checkbox"/> Show through/<br>Transparence |
| <input type="checkbox"/> Tight binding (may cause shadows or<br>distortion along interior margin)/<br>Reliure serrée (peut causer de l'ombre ou<br>de la distortion le long de la marge<br>intérieure) | <input type="checkbox"/> Pages damaged/<br>Pages endommagées      |
| <input type="checkbox"/> Additional comments/<br>Commentaires supplémentaires  |   |
- 

Bibliographic Notes / Notes bibliographiques

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Only edition available/<br>Seule édition disponible         | <input type="checkbox"/> Pagination incorrect/<br>Erreurs de pagination     |
| <input type="checkbox"/> Bound with other material/<br>Relié avec d'autres documents | <input type="checkbox"/> Pages missing/<br>Des pages manquent               |
| <input type="checkbox"/> Cover title missing/<br>Le titre de couverture manque       | <input type="checkbox"/> Maps missing/<br>Des cartes géographiques manquent |
| <input type="checkbox"/> Plates missing/<br>Des planches manquent                    |   |
| <input type="checkbox"/> Additional comments/<br>Commentaires supplémentaires        |   |



CHAMBRE DE COMMERCE

DE

MONTREAL

---

**RAPPORT GÉNÉRAL**

DE LA

COMMISSION D'ÉTUDES

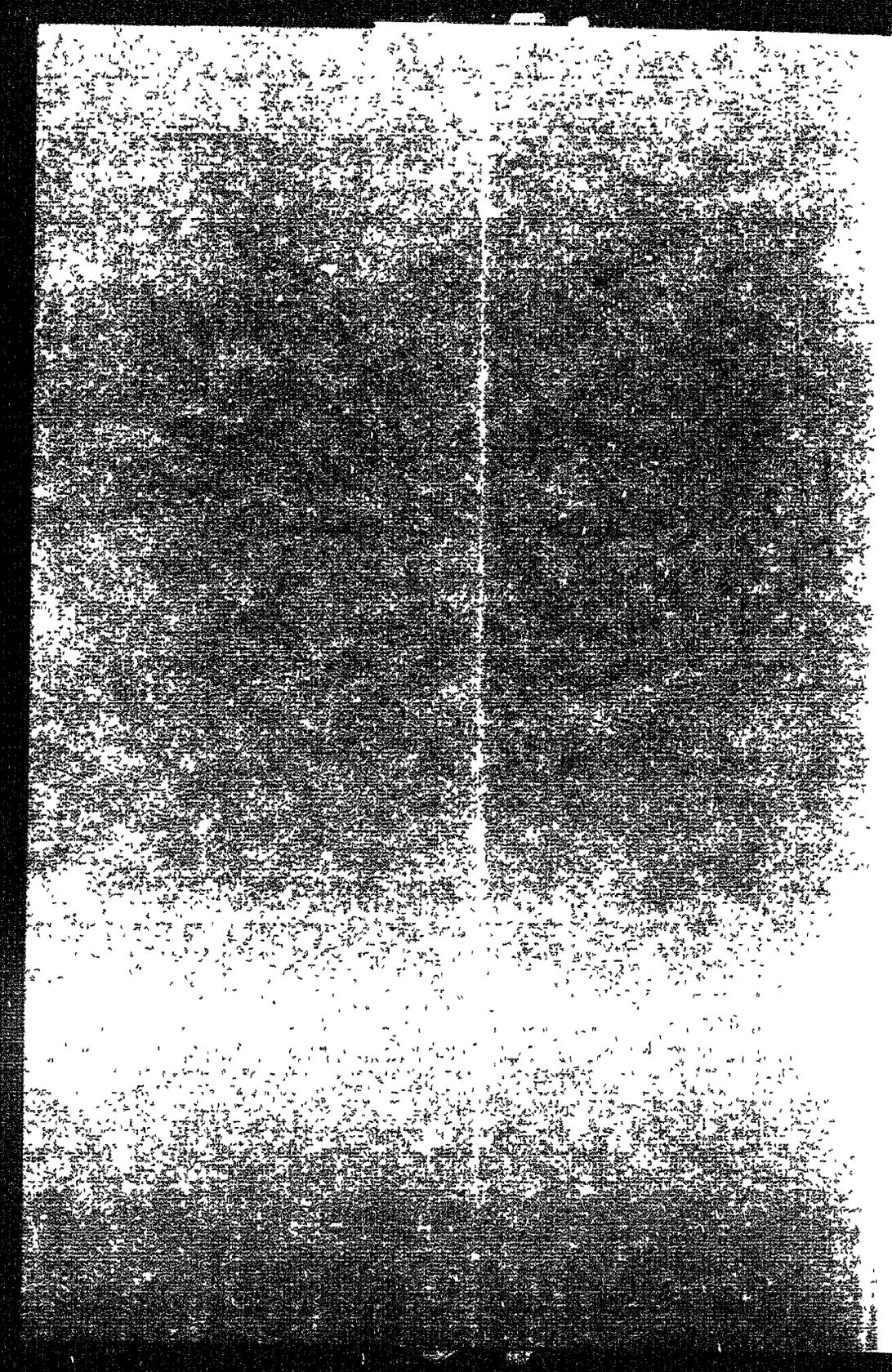
***D'EXPORTATION EN FRANCE***

---

MONTREAL.

---

1895.



CHAMBRE DE COMMERCE

DE

MONTREAL

---

**RAPPORT GÉNÉRAL**

DE LA

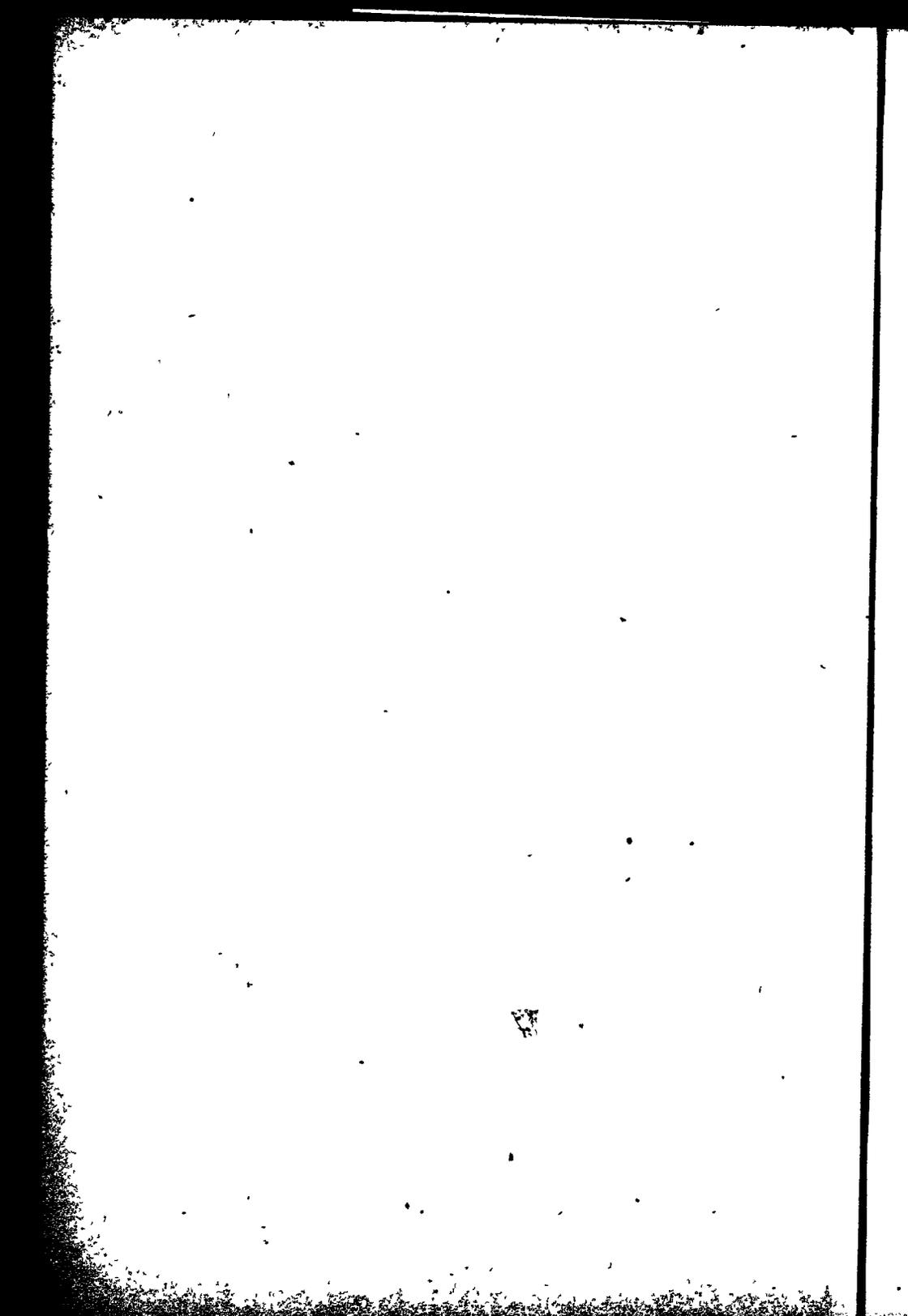
COMMISSION D'ÉTUDES

**D'EXPORTATION EN FRANCE.**

---

MONTREAL.

1895.



# Chambre de Commerce de Montreal.

## RAPPORT GENERAL

—DE LA—

# COMMISSION D'ETUDE D'EXPORTATIONS

## EN FRANCE

---

Monsieur le Président,

A la suite de l'adoption par le parlement fédéral de la Convention commerciale avec la France, notre Chambre de Commerce, par résolution du 30 Novembre 1894, institua une Commission d'étude chargée de rechercher le meilleur moyen pour mettre en exécution les conclusions du traité. Un certain nombre de sous-comités fut nommé afin d'examiner à fond et séparément

1o.—Chaque article porté sur le traité ;

2o —Les produits qui n'y figurent pas, mais que le Canada espère pouvoir raisonnablement placer sur ce marché de France ;

3o.—Les conditions et la répartition de ce marché. Les moyens de transport, la valeur économique des principaux ports de France par rapport au commerce canadien ;

4o.—Les relations actuellement existantes

La tâche de ces sous-comités, Monsieur le Président, n'était pas une sinécure ; d'autant plus que les relations avec le pays de de nos ancêtres, en tant qu'exportations des provinces de Québec et d'Ontario du moins, avaient toujours été des plus faibles, qu'elles manquèrent généralement de suite et donnèrent rare-

ment de réelles satisfactions. Un travail sérieux seul pouvait donc dégager de ces transactions du passé, ce qu'elles avaient de défectueux et mettre en évidence les chances de succès de demain.

Ce travail est en partie accompli. Le 5 Mars, le sous-comité des pelleteries fit son rapport, le 29, celui des Bois déposa le sien. Les autres comités ne tardaient pas à en faire autant. Bref, la Commission d'Etude est aujourd'hui à même de présenter son Rapport Général sur l'ensemble des travaux que la Chambre de Commerce a bien voulu lui confier.

En examinant le Traité au point de vue *exclusivement canadien*, on ne sait, M. le Président, si l'on doit s'étonner le plus ou du peu d'empressement dont on fit preuve dans le monde officiel lorsqu'il s'agissait d'accepter la convention, ou de l'hostilité pour ainsi dire aveugle avec laquelle on cherchait, dans certain milieu, non pas à combattre, car c'est là un droit, mais à dénigrer ce traité. Il s'agit pourtant ici que d'un fait matériel facile à saisir, d'un arrangement comportant de graves intérêts publics, dont chacun est à même d'apprécier ou la valeur ou les défauts, et qui se prête, nous semble, à la plus franche discussion chiffres et documents en mains.

Mais ce pauvre traité méritait encore d'autres considérations.

Résultat tardif, quoique logique, d'une succession d'efforts datant d'une quarantaine d'années déjà, il est le premier traité avec une grande puissance européenne que la Confédération a été appelée à discuter et à ratifier. Il préparait donc, pour ainsi dire, la voie à des arrangements semblables avec d'autres puissances. Cependant, signé voilà deux ans déjà, il attend encore aujourd'hui sa sanction officielle pour lui assurer une existence légale. Fort heureusement, on nous assure que tout est à la veille de s'arranger. *Puisse-t-il en être ainsi !.....*

Avant de procéder à l'analyse des détails, il y a encore une autre forme d'appréciation que votre Commission ne croit pas devoir laisser passer sous silence. C'est l'opinion qui paraît vouloir s'accréditer auprès d'une section du public que le traité avait été accepté uniquement pour donner un semblant de satis-

faction à l'élément canadien-français; que la convention, sans portée commerciale aucune, restera lettre morte, les relations d'affaires avec la France ayant toujours été considérées comme impraticables et même impossibles. Que du reste, la convention n'est que temporaire et révoquable au bout de douze mois.

Nous protestons, M. le Président, contre semblable assertion. Et si nous avons le droit de demander qui pourrait, sans risquer une impertinence, reprocher à la Chambre de Commerce du District de Montréal, le sentiment d'orgueil et de légitime satisfaction qu'elle éprouve de se voir appelée à répondre au désir de renouer des relations plus intimes et plus étendues avec l'ancienne mère-patrie—nous demandons également à tout homme de bonne foi en quoi semblable sentiment s'oppose à apprécier à sa juste valeur une convention commerciale dont l'importance saute aux yeux et qui équivaut, assurément, à n'importe quelle tentative de rapprochement avec les Antilles, par exemple; avec la Nouvelle Zélande; avec le Cap ou l'une ou l'autre des colonies Australiennes dont le gouvernement et le monde des affaires s'occupent depuis des années avec une si louable persévérance ?

Comment ! voilà un marché de 38 millions d'habitants, doublé de nombreux consommateurs coloniaux, qui ne vaudrait pas l'attention accordée à la plus petite colonie du Pacifique ?

Voilà 30 à 40 millions de piastres d'effets et de marchandises que mentionne le traité, la France les importe, le Canada produit les mêmes articles en quantités souvent plus considérables; ces produits jouiront du tarif minimum, c'est-à-dire d'un traitement privilégié et vous n'auriez pas le courage d'entrer en lice pour en fournir une partie ?..

Mais, M. le Président, ce serait étrangement méconnaître l'esprit éminemment pratique et entreprenant de ces adversaires que de croire qu'ils se complairaient longtemps dans une attitude plus que réservée, du moment que l'on aura compris que ce traité avec la France contient encore autre chose qu'un échange de bons procédés entre diplomates; que de mois dépourvus de sens, ou qu'il soit tout uniment l'écho d'une sentimentalité douteuse.

On se rendra à l'évidence, M. le Président, et on fera comme nous.

Il n'entre pas dans les intentions de votre Commission de rouvrir les débats qui eurent lieu lors de la discussion du Traité. Ces débats sont clos. Si la France jouira désormais de certains avantages, principalement sur les vins, il suffit de savoir que quand bien même elle parviendrait à accaparer tout le trafic d'importation des produits portés sur le traité, son débit sur notre marché, d'après les relevés de notre douane, ne peut guère dépasser le chiffre de 7 à 800,000 piastres par an. Car c'est là, en effet, le maximum de la consommation du pays de vins mousseux et non mousseux, de savons de castille, de prunes, d'amandes, noix etc de n'importe quelle provenance ils puissent être.

Voyons maintenant la position que la convention fait par contre au Canada.

En première ligne, nous avons les Bois.

En consultant le rapport de notre sous-comité, nous trouvons que la France achète pour au-delà de 200 millions de francs par an. Deux tiers de ces bois sont d'essences semblables à celles que produisent nos forêts, que nos scieries préparent et pourraient fournir en des quantités pour le moins équivalentes. La moitié de cette proportion est affectée par le tarif minimum, c'est à-dire jouira d'une réduction en douane variant de \$1.25 à \$1.95 les mille pieds, mesure de planche.

Mais nous n'avons pas la prétention, n'est-ce pas, de vouloir supplanter du coup, ni même à la longue, tous les compétiteurs sur ce marché de France, ni pour les bois, ni pour autre chose. Cependant on nous concèdera bien la possibilité, maintenant que les armes sont égales, de lutter avec quelques chances de succès pour un nombre de spécialités au moins. Cela devrait être d'autant plus aisé qu'en dépit du tarif général, nous avons encore pu placer pour au-delà de \$100,000 de madriers et de planches "après" que le nouveau système douanier français eut frappé notre produit d'une taxe si élevée et que d'autres pays producteurs jouissaient déjà des droits réduits. Du reste, nous laissons, en cette circonstance, à nos amis des Provinces Maritimes, le soin de convaincre leurs compatriotes du centre, en pour eux de doubler ou tripler leur exportation des bois. Persuadés que nous

sommes que dans cette section de la Confédération au moins, l'opinion est depuis longtemps faite sur la valeur de notre nouvelle position

Viennent ensuite, par ordre d'importance, les Homards et Langoustes

La France achète, à part les produits de ses propres pêcheries, pour un million à \$1,200,000 par an. Le Canada exporte pour \$1,800,000 et sur ce, nous avons fourni à la première \$125,000 en 1893 et \$200,000 en 1894, soit plus de 16 % de ses importations. Si c'est là la meilleure preuve que notre article est justement apprécié en France, il est également évident que l'application du tarif minimum 25 francs au lieu de 30 francs les 100 kilos, n'empêchera pas le développement de ce commerce, ni diminuera les chances de succès de voir augmenter nos ventes dans cette direction.

Le même raisonnement tient bon pour les Salmonides frais, les Poissons conservés au naturel et les autres Poissons d'eau douce qui se trouveront réduits de 15 à 10 francs, de 30 à 25 frs et de 10 à 5 francs les 100 kilos respectivement.

Les importations en France de ces articles réunis donnent au moins un million de piastres. Le Canada exporte pour le double : en 1894, on triplait même ce chiffre. Les salmonides vont en Angleterre et les poissons frais aux États-Unis. Mais jusqu'ici, aucune tentative sérieuse, que nous sachions, a encore été faite pour placer "directement" ces produits sur le continent européen. Avec les moyens de conservation dont jouit l'industrie aujourd'hui, il serait surprenant si nos négociants ne trouvaient pas jour d'alimenter le marché français avec plusieurs de nos excellents poissons frais : nos saumons et nos truites par exemple, de même qu'il sont aisément parvenus à fournir le marché d'Angleterre avec de la viande fraîche.

Avec le saumon en conserve, il n'est pas hors propos de mentionner que c'est l'Angleterre qui fournit à la France les deux cinquièmes de sa consommation, soit un montant de plus de \$300,000. Or comme l'Angleterre reçoit son approvisionnement presque exclusivement de la Colombie Britannique (\$2,327,600 en 1894), il est fort probable que l'article vendu par la première

à la France est en droit de porter l'estampille de cette Province. Il est évident, en tous cas, que nos concitoyens de la côte du Pacifique feraient mieux et trouveraient infiniment plus d'avantage de s'adresser eux-mêmes directement aux centres de consommation.

Nous trouvons également sur la liste du traité les Conserves de viandes. En certaines années, les achats de la France se chiffrent par millions ; principalement pour l'alimentation de l'armée. En 1893, ils atteignaient 13 millions de francs. Les Etats-Unis fournissent naturellement la plus grosse part, soit les deux-tiers ; l'Angleterre vient après. Nous avons tout lieu de croire que dans la quantité fournie par cette dernière, de même qu'avec les conserves de saumons, une forte proportion, sinon la presque totalité ne soit d'origine canadienne et que, par conséquent, notre produit à nous, arrive également sur le premier marché que par voie détournée ; car nous dirigeons sur l'Angleterre 95 % de notre exportation de conserves, soit pour un million de piastres, tandis que nous expédions en France que pour \$1300 (en 1893) Quoiqu'il en soit, et quand bien même l'importance de ces conserves de viandes semble diminuer en dernier temps en France, la réduction de 20 à 15 franc les 100 Kil., soit à peu près  $\frac{1}{2}$  cent la livre, devait assurément engager nos intéressés à essayer d'ouvrir un débouché direct et par conséquent plus profitable avec le consommateur lui-même. D'autant plus qu'il ne faut pas oublier que les exportations directes "seules" sont appelées à profiter de la tarification réduite.

Il en est de même pour les fruits.

Si la variété n'est pas nombreuse, nous avons, par contre dans nos pommes, un excellent produit, surtout comme fruits de table. Nos envois en Angleterre, qui dépassent deux millions de piastres, le témoignent aisément. Nos producteurs d'Ontario trouveront donc là un nouveau marché tout disposé à acheter et à payer le prix—pourvu toutefois que l'article soit toujours de choix. . . . Aussi ne leur est-il pas indifférent de savoir que les Etats-Unis expédient sur ce marché au-delà de 25,000 barils par an, et que le tarif minimum nous offre une réduction de 50%

sur les droits ; c'est-à-dire 2 francs au lieu de 3 francs les 100 kil. Les importations en France de "pommes de table" étaient en 1893 de 1.253,000 francs.

On demande également les pommes tapées et sèches ; la pomme à cidre fraîches ou tapée. Les deux sortes sont portées sur le traité et jouissent du tarif minimum, soit 1 50 franc au lieu de 2 francs les 100 kil. pour les fraîches, et 10 francs contre 15 francs pour les autres.

L'année dernière, nous vendions en France \$3,660 de pommes sèches.

Nous possédons que de maigres renseignements sur les Conserve à fruits.

Notre statistique en parle que vaguement et semble les confondre avec les fruits séchés. Notre exportation en tous cas, ne dépasse pas \$50,000 par an, dont  $\frac{2}{3}$  pour l'Angleterre et  $\frac{1}{3}$  pour les Etats-Unis. On note cependant pour 1894 quelques ventes de "canned fruits" pour St Pierre Miquelon. L'article mérite, en tous cas, considération puisqu'il est également porté sur la liste du traité.

Pour clore la série des produits alimentaires, nous trouvons le "lait concentré pur."

Votre Commission n'a certes pas l'intention de conseiller nos cultivateurs d'abandonner leur fructueuse occupation de produire du beurre et du fromage. Mais en une époque de compétition ardente, où la lutte menace de devenir difficile ; où des signes non équivoques d'une prochaine congestion du marché d'Angleterre laisse peu de doute à qui veut réfléchir, ne serait il pas prudent, nécessaire même, tout en créant une nouvelle industrie, de soulager quelque peu notre fabrication de fromage et en remplacer une partie par la production de ce "lait concentré" dont le marché de France est preneur pour un montant d'au-delà de \$500 000? (2 743.000 francs en 1893) Mais à part ce lait concentré pur, il y a le "lait concentré additionné de sucre" qui ne figure pas, il est vrai, dans le traité, qui est au contraire sujet à une tarification spéciale, mais dont la demande, en France, excède le chiffre de 14 millions de francs.

La différence entre les deux tarifs pour le lait condensé pur est de moitié : 5 francs au lieu de 10 francs les 100 kil.

Voilà donc une source de production absolument nouvelle, dont nos cultivateurs de la province de Québec aussi bien que d'Ontario et du Manitoba ne pourront manquer de tirer parti et bon profit

Viennent en dernier lieu les objets ouvrés, ou en partie manufacturés

Commençons par la Pulpe

La France achète, suivant le rapport du sous-comité, au-delà de 100,000 tonnes, par an, estimées à 22 millions de francs; principalement de la Suède. Le Canada n'en vend pas à la France et en exporte encore que très peu en Angleterre. 5000 tonnes à peu près en 1893 et environ 20,000 tonnes en 1894. Pourtant nos moyens de production sont tels que nous pourrions facilement suppléer—en bonne partie au moins—et ce marché de France et le marché d'Angleterre et en même temps continuer à fournir nos clients de ce côté-ci de l'océan. L'avantage accordé par le tarif minimum est sensible 50 cents la tonne, soit 50 centimes au lieu de 75 centimes les 100 kilos pour les pulpes mécaniques humides

De la pulpe au papier, la transition est naturelle

L'article mentionné par le traité est importé en France pour une valeur de près de 5 millions de francs. L'Angleterre fournit plus de la moitié (3600 tonnes) puis vient la Belgique suivie de près par l'Allemagne. Jusqu'ici, le Canada ne produit que pour sa propre consommation et n'exporte pas de papier. Mais étant donné notre situation privilégiée par rapport à la matière première et notre incomparable outillage naturel au point de vue de la fabrication à bon marché, étant donné l'avantage du tarif minimum—60 cents par tonne (10 frs au lieu de 13 frs les 100 kil.) il serait assurément fort curieux qu'un débouché profitable ne se présente pas là à notre jeune industrie du papier.

Nous avons ensuite les Bois ouvrés, et les produits des bois. Meubles, planchers, pavés, écorces ou extraits de tanin et surtout les merrains et douves qui, à eux seuls représentent une importation de 32 millions de francs; tous également portés par la

convention sur le tarif minimum Le rapport du sous-comité des bois donne à leur sujet de très amples renseignements

Il n'y a pas jusqu'aux bâtiments de mer, en bois qui figurent sur la liste et dont nos provinces maritimes sauront profiter avec avantage, car la différence entre le tarif minimum et le tarif général n'est pas moins de 60 cents par tonneau de jauge

Viennent encore les Peaux préparées et ouvrées

La grande variété de ces produits prètera peut-être au commencement à quelque confusion par rapport à l'application de ce tarif minimum à tel ou tel article En tous cas, la consommation en France de peaux et de cuirs est simplement énorme. En 1893, les importations de diverses peaux préparées montaient à 45 millions de francs; pelleteries préparées et confection—3, 870,000 francs. Voilà donc un débouché pour les produits de nos tanneries et même pour une partie de nos fourrures, et bien téméraire serait celui qui voudrait aujourd'hui limiter l'importance et la valeur de ce débouché Aussi nos fabricants de Québec et d'Ontario qui ont réussi à placer avec avantage leurs produits en Angleterre et essayé le marché français, non sans apparence de succès—et cela même en dépit du tarif général fort élevé—ne seront pas lents de continuer à pousser dans cette direction, aujourd'hui que le tarif minimum leur accorde une réduction, sur les droits d'entrée variant de 25 % à 50 %, et que le Canada, par sa richesse du tanin contenu dans ses forêts, occupe une position exceptionnelle pour la production du cuir.

Les chaussures qui vont de pair avec l'article cuir, viennent finalement clôre la liste, assurément fort respectable, des avantages accordés à la production canadienne par notre traité.

A première vue, il semble étrange que le Canada puisse songer à placer cet article sur le marché de France Beaucoup en doutaient; mais tout bien considéré, la chose est non-seulement possible mais ne manquera pas de prêter à des transactions passablement étendues. La France importe pour plus d'un demi million de piastres de chaussures et c'est l'Angleterre qui en fournit le tiers. L'article semble être de qualité bon ordinaire, la moyenne du prix étant \$1.50 la paire. Dans les dernières

années, l'industrie des chaussures canadiennes a su placer en Angleterre certains de ses produits Pourquoi n'en ferait-on pas autant avec la France qui en achète en ce dernier pays ? Et veut-on connaître le bénéfice du tarif minimum ? Il est de 25 centimes par paire de souliers, 50 centimes par paire de bottes et 1 franc par paire de bottines, tant pour hommes que pour femmes; soit 60 cents à \$2 40 de réduction par douzaine !

Du reste, nous faisons déjà un trafic de ce genre avec St Pierre-Miquelon, auquel nous vendons bon an, mal an, pour près de \$6000 de nos chaussures.

Voilà, M le Président, résumé autant que le permet le sujet, la réponse aux détracteurs du traité, à ceux qui prétendent qu'il n'y a rien à faire, qui ont l'air de demander à quoi peut bien servir "that little french treaty" Mais si nous trouvons dans les seuls articles énumérés ci-haut, ample matière pour occuper notre activité commerciale, combien d'autres produits, non compris dans la convention, peuvent être exportés en France; ceux qui font déjà partie des transactions existantes et ceux qu'un courant d'affaires régulièrement établi ne peut manquer d'attirer dans son orbite ?

Il ne nous est pas permis d'entrer ici dans trop de détails; d'autre part, il est nullement nécessaire d'accumuler toutes les preuves Aussi nous bornons-nous à rappeler que la statistique française mentionne dans ses importations, des fourrages et des céréales du Canada (foins \$66,350; avoines \$20,000; graines à ensemercer \$6000. Les Etats-Unis vendaient 2448 tonnes, valant 1, - 274,250 francs de graines de Luzerne en 1894); des objets en caoutchouc (Rubber shoes); des instruments agricoles et une vingtaine d'autres articles plus ou moins importants. Elle mentionne également des bêtes à cornes et à laines pour la boucherie

Mais ce même traité accorde aussi le bénéfice du tarif minimum aux colonies françaises et nous faisons actuellement déjà avec St. Pierre Miquelon, et qui n'a qu'une population de 4500 âmes, pour au-delà de \$220,000 d'affaires et avec les Antilles pour \$46,000 (statistique de 1893 et 1894).

Rappelons encore que la France achète pour 18 millions de francs de fromages ordinaires, dits "hollandais, que notre article

canadien pourrait remplacer fort avantageusement ; que ce pays importe pour au-delà de 200 millions de francs de peaux et de pelleteries brutes, pour 300 millions de laines, passablement de bêtes à cornes et de moutons et en moyenne de 15 à 20 millions d'hectolitres—soit 50 à 60 millions de minots de blé par an ; que la plombagine ou graphite, le mica, l'amiante, le nickel, les phosphates et autres minéraux que le Canada possède et exporte sont également demandés en France et admis en franchise, par surcroît. En 1894, à titre d'essai, nous avons expédié 50 tonnes d'amiante de la valeur de \$1100

Voilà, n'est-ce pas, des chiffres et des données suffisamment éloquents et qui pourraient engager le plus opiniâtre à modifier son opinion. Cependant ce n'est pas tout

La France entretient des relations fort étendues avec les Etats-Unis. Ses transactions avec nos voisins sont nombreuses, surtout avec les céréales, les conserves de viandes, salaisons, etc. La plupart de ces produits viennent de l'Ouest, par Duluth ou Chicago. Combien ne pourrait-on pas expédier de ces produits à destination de France, en transit, par le Canada? C'est la route la plus courte et la plus économique et le moyen de le faire est parfaitement connu de nos expéditeurs. Ils viennent d'expédier du reste, par cette route, une centaine de mille bushels de blé en 1894, ainsi qu'une certaine quantité de lard et de salaisons. Il en est de même avec les soies brutes de la Chine et du Japon, avec le thé qui, par les steamers et la route de la Compagnie du Pacifique, pourront également atteindre leur marché par voie du Canada.

Et voici une autre question encore qui survient au dernier moment : c'est l'exclusion de France des bestiaux des Etats-Unis

Dans les années précédentes, de très grandes quantités de bêtes à cornes y furent expédiées par nos voisins, et cette mesure restrictive, sinon prohibitive pourrait bien permettre à nos exportateurs d'en expédier un plus grand nombre du Canada. Surtout si par une judicieuse entente entre les deux gouvernements, la rigueur et la durée de la quarantaine, qui rend aujourd'hui ce commerce des animaux si difficile, pourrait être requise

à quelques jours seulement    Ensuite nous avons nos chevaux  
 .....

Mais votre Commission, M le Président, peut s'en tenir là.

Pour compléter cet exposé, il n'y a plus qu'à jeter un rapide coup d'œil sur la situation économique de ce marché de France, tant au point de vue des intérêts généraux canadiens que des communications directes avec ce pays

En parcourant la géographie commerciale de France, on s'aperçoit aisément que la plus grande partie du trafic extérieur du pays se fait par ses grands ports, avec Marseille, le Havre et Bordeaux comme têtes de ligne, c'est-à-dire les régions du Nord, du Midi et de l'Ouest sont également bien partagées. Toutefois, au point de vue canadien, c'est Bordeaux qui vient premier, puis par ordre d'importance, Marseille, Cette, Rouen, le Havre, Boulogne, Dieppe, Dunkerque, etc C'est vers ces ports que se dirigent de préférence les marchandises canadiennes et la plupart de celles mentionnées sur le traité.

Le rapport de notre sous-comité des bois et la carte qui l'accompagne, donnent à cet égard d'utiles renseignements De ces ports, le transport à l'intérieur se fait, soit par chemins de fer, soit par eau sur tout le parcours du territoire Le transport par canaux est naturellement le plus économique, il est inférieur d'un tiers au moins à celui de la petite vitesse par chemin de fer et le système de ces canaux ainsi que de la battellerie française est simplement parfait Pour les questions de détails, les frais et déboursés et les avantages matériels de chaque port "L'ANNUAIRE DE LA MARINE DE COMMERCE FRANÇAISE," fournit les plus minutieux renseignements

Par rapport aux communications avec la France, votre Commission tient à déclarer que si quelques divergences d'opinion se sont produites en tant que détails d'exécution, il y a unanimité absolue sur la nécessité d'établir au plus tôt des communications directes et régulières par vapeurs entre les deux pays. Et pour ne pas donner prise à des malentendus et éviter toute conception erronée, votre Commission croit devoir ajouter que l'insuffisance du fret du côté de la France et dont se plaint, à juste titre, tout

promoteur de projet d'une ligne de vapeurs, est nullement dû au manque d'initiative du négoce. ou à l'apathie du public français, mais uniquement à ce que les produits fabriqués et dont se composent l'exportation de France "ont plus de valeur que de poids et de volume". D'autre part, les expéditions sur le Canada se font de la Méditerranée et de la Manche aussi bien que de la Gironde et de la Charente, c'est-à-dire des trois côtes du littoral à la fois, à intervalles plus ou moins réguliers et répartis sur une saison de douze mois. Conséquemment et contrairement à ce qui a lieu au Canada, où les produits, en général ont moins de valeur, mais "beaucoup de poids" et surtout de "volume"; où les expéditions sont concentrées sur un seul et unique parcours et le mouvement d'affaires réduit à une saison de navigation écourtée—le déploiement d'un outillage maritime perfectionné, plus développé et concentré sur un seul point, se fait sentir là-bas beaucoup moins qu'il ne se fait sentir ici.

Mais quelle que soit la solution à laquelle s'arrêteront les directement intéressés pour mettre en opération ce corolaire indispensable du traité,

Votre Commission, en terminant son rapport, déclare adhérer fermement à l'idée qui présida à sa nomination. Elle appuie de toutes ses forces tout effort tendant à faciliter un rapprochement plus intime et plus étendu entre notre pays et la France. Absolument convaincu que dans la situation créée en ce moment par la convention franco-canadienne, l'initiative du mouvement revient de droit à la Chambre de Commerce du District de Montréal, et suffisamment éclairée sur l'insuccès manifeste des tentatives isolées,

Votre Commission est d'avis que notre Chambre s'adresse au gouvernement pour obtenir le concours des pouvoirs publics et les moyens de permettre à une délégation composée d'hommes d'affaires compétents de se rendre en France, se mettre en rapport direct et immédiat avec les Chambres de Commerce et autres Corporations et Syndicats industriels de ce pays.

Cette délégation, investie du caractère officiel dûment constaté, munie d'échantillons et possédant des renseignements sur chaque branche de commerce, produits et industries du pays; chargée en outre de recueillir sur les lieux même, toutes les données qui pourront être utiles—ne peut manquer d'inspirer la

confiance qui, jusqu'ici, semblait faire défaut. Elle provoquera, nous n'en doutons pas, un mouvement analogue parmi les intéressés français et engagera les négociants et industriels désireux d'étendre leurs relations, de venir au Canada examiner la situation à leur tour.

Par une semblable démarche de notre part—et cela surtout à la veille de l'exposition universelle projetée pour Montréal—où le caprice et l'intérêt individuel fera place à l'intérêt général, on préparerait le terrain et on écarterait du coup la plupart des difficultés que l'on a l'habitude de rencontrer à chaque pas. Et les hésitations plainement justifiées et les fausses impressions qui n'ont cessé de surgir à la suite de nombreux désappointements et aussi de déboires, s'effaceront nous sommes sûrs; et ni les obstacles créés par les systèmes monétaires, des poids et mesures différents, ni les usages commerciaux plus différents encore tiendront longtemps devant une explication franche et loyale. Un échange de vues entre gens pratiques avant le sentiment de leur devoir et de leur responsabilité et l'intention bien arrêtée d'aboutir à quelque chose de sérieux et de durable.

Dans cet ordre d'idées votre Commission croit devoir recommander

Que la Chambre passe une résolution à l'effet de demander au Gouvernement Fédéral d'envoyer dans le plus court délai possible une Délégation en France, avec mission de se mettre en rapport avec les autorités compétentes et les hommes d'affaires de ce pays d'étudier le marché français au point de vue de placer le plus de produits canadiens possible et de rapporter de leur mission toutes les données susceptibles d'éclairer le gouvernement et le monde des affaires sur les avantages et la mise en pratique des conclusions du traité,

Et que cette délégation soit nommée et pourvue de moyens nécessaires pour remplir sa mission—dans la forme et dans les conditions que le gouvernement jugera à propos de déterminer et de fixer

(Signé) D. PARIZEAU  
 “ GEORGES BALCER  
 “ JOS. CONTANT  
 “ G. BOIVIN  
 “ J. HAYNES

MONTREAL, MAI 1895.

