

ses fournisseurs et leur propose de leur remettre des billets négociables pour le montant de sa dette?

Quand une facture est échue et que le paiement ne peut en être fait, il est d'usage et de convenance d'en prévenir immédiatement son créancier et de lui proposer un mode de règlement qui lui soit acceptable. Certains marchands envoient, dans ce cas, leur propre billet pour le montant de la dette échue, augmenté de l'intérêt de retard et il est rare que le délai demandé, quand il est raisonnable, leur soit refusé.

La tendance dans le commerce de gros est d'exiger d'une manière absolue à l'échéance, soit le paiement des factures, soit la remise des billets, dans le cas où le client ne serait pas en mesure de payer.

Nous croyons bon de porter ce fait à la connaissance de nos lecteurs; en en prenant bonne note ils s'éviteront des désagréments.

LES TRADUCTIONS NUISIBLES

Dans notre pays, la connaissance des deux langues française et anglaise est pour ainsi dire nécessaire à tout commerçant comme à tout industriel.

Les commerçants franco-canadiens ont, sous ce rapport, une avance marquée sur leurs concurrents anglo-canadiens, car non seulement les premiers en très grand nombre parlent couramment, mais écrivent généralement assez bien l'anglais comme le français.

Toutefois, il est juste d'ajouter, que depuis quelques années, un plus grand nombre de commerçants et de manufacturiers de langue anglaise se sont mis à l'étude de la langue française et il est moins rare qu'autrefois de rencontrer des hommes de quelque instruction ne pas parler français.

Les Anglais reconnaissent bien la valeur de la clientèle française et la preuve, c'est qu'aujourd'hui nombre de manufacturiers de langue anglaise publient ou font imprimer aussi bien en français qu'en anglais leurs circulaires, leurs étiquettes, etc....

Leur intention est excellente, mais les résultats ne sont pas toujours ceux qu'ils attendent et à cela il y a une raison. Les circulaires et les étiquettes, surtout celles qui indiquent le mode d'emploi de la marchandise, sont traduites de l'anglais en français à coup de dictionnaire par des traducteurs qui possèdent sans doute le génie de la langue anglaise mais ignorent bien souvent celui de la langue française et ne connaissent guère le valeur des mots.

De telles traductions sont plus nuisibles qu'utiles, elles ne préchent pas en faveur de la marchandise. Si elles ont une action sur le consommateur, c'est

une action plutôt répulsive qu'attractive. L'idée qui vient naturellement à l'esprit du consommateur est que, si le manufacturier a lésiné afin d'économiser les quelques centins ou les quelques piastres qu'il aurait fallu déboursier pour s'assurer les services d'un bon traducteur, c'est que la qualité de la marchandise ne valait pas ce supplément de dépense.

Du moment que le manufacturier de langue anglaise décide d'annoncer sa marchandise en langue française, il doit prendre même peine, même souci et même soin que ceux qu'il prend pour rédiger en anglais ses circulaires, étiquettes, etc....

L'effet que produit sur la clientèle française une réclame en mauvais français est exactement le même que celui que produit sur la clientèle anglaise une réclame en mauvais anglais. La conclusion est facile à tirer.

LA SITUATION DU COMMERCE DES PEAUX

On nous a demandé de dire dans nos colonnes quelle pouvait être la raison de la baisse des prix des peaux. Certains intéressés ont cherché à connaître la ou les raisons de cette baisse et n'ont pu obtenir des renseignements satisfaisants.

Voici ce que nous avons pu apprendre:

Les marchands ont de grandes quantités de peaux en mains et trouvent difficilement à les écouler; la tannerie achète peu et travaille peu. Il est impossible d'écouler le surplus aux Etats-Unis où la tannerie se ressent fortement de la crise monétaire qui sévit chez nos voisins. On nous dit même qu'un courtier

venu d'Angleterre à New-York pour y vendre des peaux séchées, s'est fatigué à vendre au lieu de vendeur en présence des bas prix qu'il a rencontrés sur cette place.

La situation des marchés européens des peaux n'est guère plus brillante qu'en Amérique, la marchandise y est plutôt offerte que demandée.

Enfin, on nous dit que les prix des peaux sont proportionnellement plus élevés que les prix du cuir et qu'en conséquence, si la demande pour les cuirs n'augmente pas suffisamment pour provoquer une hausse, les prix des peaux devront baisser encore. Or, actuellement, les manufactures de chaussures achètent peu et travaillent tranquillement, déclarant qu'elles ont tout le temps voulu devant elles pour remplir les ordres qui devront être livrés très tard le printemps prochain.

ASSOCIATION DES BOUCHERS DE MONTREAL

L'Association des Bouchers de Montréal a tenu son assemblée mensuelle, mardi soir 26 novembre, au Monument National, sous la présidence de M. Jean Lamoureux, président de l'Association. Etaient présents: MM. Prévost, vice-président; H. Poitras, trésorier; W. Salvé, L. Landry, A. T. Gariépy, P. Monette, Beauséjour, Desjardins, Trudeau, et nombre d'autres.

On procéda d'abord à l'élection, comme membre de l'Association, de M. G. Normandin.

Puis le président fit remarquer que l'inspection des viandes est excessive,

LE NORD-OUEST CANADIEN.

Règlements concernant les Homesteads

Toute section de nombre pair des terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, excepté les 25, non réservée pour les homesteads ou réservée pour fournir des lots à bois pour les colons ou dans tout autre but, pourra être prise comme homestead par tout chef de famille ou par tout individu mâle âgé de plus de dix-huit ans, jusqu'à une étendue de un quart de section de 160 acres, plus ou moins.

Entrée : L'entrée doit être faite personnellement, au bureau local des Terres, pour le district où se trouve le terrain à prendre. \$10.00 seront chargés pour cette entrée.

Devoirs du Colon : Un colon auquel on accorde une entrée pour un homestead, est obligé, par l'Acte des Terres du Dominion et ses amendements, de remplir les conditions s'y rapportant, de l'une des manières suivantes :

(1) Résider au moins six mois sur le homestead et la mise en culture de celui-ci, chaque année, pendant trois ans. La coutume est d'exiger qu'un colon mette quinze acres en culture; mais si le préfère, il peut remplacer cela par du bétail. Vingt têtes de bétail étant sa propriété telle, avec des constructions pour les abriter, seront acceptées au lieu de la culture.

(2) Si le père (ou la mère, au cas où le père serait mort) ou toute personne qui est éligible pour faire une entrée de homestead, d'après la teneur de cet acte, réside sur une ferme dans le voisinage du terrain pris comme homestead par la dite personne, les conditions de cet acte, quant au lieu de résidence avant d'obtenir la patente, peuvent être satisfaites par toute personne résidant avec le père ou la mère.

(3) Si le colon a sa résidence permanente sur la ferme qu'il possède dans le voisinage de son homestead, les conditions de cet Acte, quant à la résidence, peuvent être satisfaites par toute personne résidant avec le père ou la mère.

(3) Si le colon a sa résidence permanente sur la ferme qu'il possède dans le voisinage de son homestead, les conditions de cet Acte, quant à la résidence, peuvent être satisfaites par le colon résidant sur la dite ferme.

La Demande de Lettres Patentes devra être faite au bout de trois ans à l'agent local ou sous-agent ou à l'inspecteur des homesteads. Avant de demander des lettres patentes, le colon devra donner un avis de six mois, par écrit, au Commissaire des Terres du Dominion, à Ottawa, de son intention de ce faire.

Renseignements : Les immigrants nouvellement arrivés recevront au bureau de l'Immigration, à Winnipeg, ou dans tout Bureau des Terres du Dominion, dans l'Ouest du Canada, les renseignements concernant les terres libres ou, des officiers en charge, avis et assistance gratuits pour obtenir les terres qui leur conviennent.

W. W. CORY, Député Ministre de l'Intérieur