← VENDEZ LE →++

GIN de BURNETT

"LE LONDON DRY ORIGINAL,"

ABSOLUMENT LE PLUS FIN!

J M. DOUGLAS Co., Sculs Agents au Canada, MONTREAL.

défaut aux marchands canadiens, car on a déjà remarqué dans beaucoup de cas l'effet psychologique que la guerre aura sur l'esprit du public canadien. Déjà, la demande pour marchandises allemandes a grandement diminuée pour la simple raison que les consommateurs refusent d'acheter des produits allemands tellement le sentiment anti-allemand est déjà ancré au Canada.

Pour ce qui est de savoir si les détaillants devaient augmenter les prix des boissons aux consommateurs, M. Case chait d'avis qu'ils devaient s'en abstenir pour l'instant, car ils n'étaient pas préparés pour agir de concert et une action individuelle de cette espèce serait probablement désastreuse pour l'homme qui la tenterait. Une augmentation des prix de détail des liqueurs entrainerait tout simplement une diminution de la consommation et le surplus de profits ainsi obtenu serait contrebalancé par la perte des affaires qui s'ensuivrait. La situation ne serait donc par changée, sinon qu'une telle augmentation mécontenterait bien des clients. M. Case pensait que le devoir patriotique des débitants de liqueurs était de faire l'impossible pour garder les conditions du commerce sur une base aussi normale que possible, et si nécessaire de sacrifier quelques-uns des bénéfices habituels dans l'intérêt général du pays.

L'opinion des principaux intéressés du commerce de liqueurs ne diffère guère des deux précédemment citées. Ils admettent tous que le commerce de liqueurs se trouvera affecté temporairement à une certaine étendue pour les raisons que nous avons exposées, mais que ces mauvais effets ne seront pas de nature permanente.

Le sentiment généralement exprimé était que le pays trouverait les liquoristes prêts à payer de leur personne tout comme les autres classes de citoyens pour le maintien de l'Empire et que quoiqu'il arrive, ils feraient tout en leur pouvoir pour aider le Canada à supporter cette crise passagère. Ils espèrent et prévoient que les conditions des affaires s'éclairciront dans un avenir prochain, mais n'hésitent pas à payer sans plaintes la taxe de guerre et autres dépenses additionnelles conséquentes de la guerre comme tout bon patriote doit le faire,

SIR THOMAS DEWAR FONDE UNE SALLE DE TIR.

Il inaugure les cibles établies par John Dewar & Sons, Ltd.

En outre de l'encouragement donné à leurs employés qui voulaient s'engager pour service actif en payant le plein salaire aux hommes mariés et demi salaire aux célibataires, la maison John Dewar & Sons, Limited, a établi une cible minuiature dans un hangar au quai Dewar, Waterloo Bridge, Londres, pour le club de tireurs récemment organisé.

La cible fut inaugurée par Sir Thomas Dewar qui tira le

premier coup avec une adresse remarquable. A la cérémonie qui eut lieu, Sir Thomas, en souhaitant plein succès au Club de tir Dewar, fit un discours patriotique, disant comment les membres de sa maison, tant en Ecosse qu'en Angleterre, s'enrolent dans les forces régulières et territoriales.

Le Club de tir fut organisé par M. F.-G. Whitfield, directeur de la maison, et M. E. Whitney. On a accès au tir par un antichambre décoré aux couleurs de la Grande-Bretagne, de France, de Belgique, de Russie et du Japon. Ce tir est parfaitement construit et donnera à ceux des employés de la maison qui désirent se perfectionner dans l'art du tir une excellente occasion de pratiquer cet exercice dans d'excellentes conditions.

LA GUERRE ET L'IMPORTATION DU COGNAC HENNESSY.

La question s'est posée dans le commerce des liqueurs: "La guerre va-t-elle entraîner la cessation de l'exportation du Brandy Hennessy?"

A cette question, la maison répond en toute confiance que l'action conjointe de la marine anglaise et française assure la sécurité des transports par mer et que, par conséquent, les importations canadiennes pourront se faire comme à l'ordinaire.

D'ailleurs, il existe au Canada une bonne réserve de cet excellent cognac, ainsi que nos lecteurs pourront le voir en lisant l'annonce publiée dans ce numéro par la maison Hennessy.

LA SITUATION VINICOLE EN FRANCE.

On lit dans le "Moniteur Vinicole":

Au début de septembre, des pluies sont tombées dans beaucoup de vignobles et auront fait grossir le raisin, permettant ainsi aux viticulteurs, aussi bien qu'aux commerçants, d'espérer un rendement plus important que celui sur lequel on pouvait compter il y a quelque temps.

Malheureusement, il y aura, de ce côté, d'assez grosses inégalités. C'est ainsi que dans le Centre-Est la récolte sera passablement réduite. Par contre, dans certaines régions, dans le Sud-Ouest notamment, la situation semble s'être bien améliorée au point de vue de la quantité.

Donc, en résumé, et dans l'ensemble, nous devons avoir un rendement au-dessus de la moyenne et qui nous permettra de faire face à tous les besoins, alors, surtout, que, du fait des circonstances, il reste encore de la précédente récolte un certain nombre de millions d'hectolitres de vin, que, faute de renseignements suffisamment précis, nous ne pouvons pas chiffrer.