

aux Victoria Docks, Thomas Borthwick, de retour d'un voyage en Australie, où il a été étudier les viandes frigorifiées, attachent la plus grande importance à la bonne tenue de l'abattoir, à la propreté du personnel et des instruments, à l'observation rigoureuse du principe de réduire au minimum les manipulations de la viande avant la mise en chambre froide.

C'est dans le but de soustraire la viande à des contacts trop répétés qu'en Australie on installe, entre l'abattoir et les chambres de congélation, des voies métalliques de roulement aériennes. L'usage des wagonnets poussés à la main est condamné d'une façon absolue. Il nécessite en effet des manoeuvres pour le déchargement, expose les quartiers à des chutes à terre qui les souillent. Pour éviter ces accidents les ouvriers exercent avec leurs mains des pressions qui meurtrissent les tissus et favorisent la pénétration des germes nocifs, d'autant plus facilement que la viande est plus chaude, c'est-à-dire que les voies d'absorption de la surface sont moins fermées par la rétraction ou par l'assèchement. On a considéré chez nous ces précautions comme exagérées, et l'on croit pouvoir appliquer les procédés de la boucherie à une industrie qui a pour but la conservation de la viande à long terme. Cette fâcheuse erreur amène à enfeindre les saines règles de l'hygiène, à envisager, sans la moindre crainte, des allées et venues établies entre l'abattoir et les chambres de froid, ayant pour conséquence l'apport, par les souliers des hommes, de parcelles de détritus en décomposition, qui souillent le sol et l'abattoir, quelque bien tenu qu'il soit, surtout lorsque ce sol n'est pas rendu imperméable, et n'est constitué que par de la terre meuble.

Du ressuage. — La bête est abattue et parée; faut-il faire la ressuage avant de l'introduire dans le frigorifique! Dans deux travaux antérieurs, faits en collaboration avec M. le sous-intendant Lévy, nous avons émis l'opinion que le ressuage est à rejeter de la pratique, parce que pendant le laps de temps laissé à cette opération, la viande se charge de germes et subit un commencement de décomposition. Mon avis à ce sujet s'est modifié depuis, sous l'influence des renseignements recueillis en cours de voyage. Quant le ressuage est fait dans des locaux mal aérés, où règne une température relativement élevée, quand, en un mot, il n'existe pas d'antichambre frigorifique (Vorkuhlraum) comme on en construit aujourd'hui dans tous les nouveaux établissements frigorifiques, mieux vaut-il supprimer le ressuage, notre opinion est restée la même.

(A suivre.)

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS CANADIENS.

L'Assemblée annuelle de l'Association des Manufacturiers Canadiens aura lieu à Halifax les 13 et 14 août prochains.

Il sera procédé à la nomination pour chaque province des Président, 1^{er} Vice-Président et 2^e Vice-Président ainsi que des membres devant faire partie des divers comités.

Les nominations doivent être envoyées au secrétaire au moins une semaine avant l'assemblée annuelle, c'est-à-dire le 6 août au plus tard; aucun des membres ne peut être mis en nomination sans son consentement.

Les membres de l'Association qui se rendront à l'assemblée sont priés d'en aviser le secrétaire aussitôt que possible et de donner les noms de leurs amis qui voudraient bien les accompagner.

NOTRE COMMERCE EXTÉRIEUR

Le rapport préliminaire de notre commerce extérieur pendant l'année terminée le 30 juin dernier indique un état très satisfaisant des affaires à l'exportation et à l'importation pendant les douze derniers mois.

Les augmentations sur l'année précédente sont: exportations, \$15,238,131 et importations \$21,553,607, soit une augmentation totale de \$36,791,738 pour l'ensemble de nos transactions avec le dehors.

Le tableau suivant indique le mouvement de notre commerce extérieur pendant les cinq dernières années:

	Exportations	Importations
1902	\$211,725,763	\$202,791,595
1901	196,487,632	181,237,968
1900	191,894,723	180,804,316
1899	158,896,905	154,051,593
1898	161,152,683	130,098,006

En chiffres ronds, en cinq ans les exportations se sont accrues de 47 millions et demi et les importations de 72 millions et trois quarts. En ce qui concerne les exportations, le gain a été pour les produits purement canadiens dont les chiffres ont été:

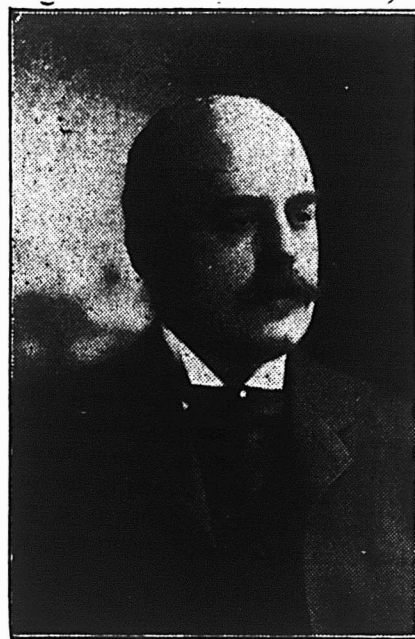
1902	\$196,105,240
1901	177,431,386
1900	168,972,306
1899	137,360,792
1898	144,548,662

Soit une augmentation de plus de cinquante et un millions en cinq ans pour les produits d'origine canadienne.

En avez-vous en stock ?

Il existe de nombreuses préparations destinées aux enfants: il n'y en a pas une seule qui donne une satisfaction égale à celle du Dormol qui devrait se trouver dans tous les magasins généraux et chez tous les épiceries désireux d'assurer la clientèle des mères de famille.

HOMMES d'AFFAIRES EN VUE



M. Wm. DOBIE

M. Wm Dobie, gérant général et trésorier de E. W. Gillett Co Limited est né sur les bords du St Laurent près de Cornwall, il y a environ 45 ans. Après s'être, dans sa jeunesse, occupé de diverses entreprises commerciales, il se rendit à Chicago en 1819 et entra au service de l'établissement connu sous le nom de Gillett Chemical Works et à partir de ce moment, jusqu'en 1886 remplit des postes de confiance dans cette maison. A un moment donné, il fut nommé gérant de la succursale de Saint Louis, Mo.

En 1886, au printemps, M. Dobie vient à Toronto pour y établir une succursale de la maison de Chicago et, depuis cette époque, il a toujours eu la direction de la maison canadienne. Ainsi que nos lecteurs le savent, il a récemment formé une compagnie au capital de \$300,000 qui le 1^{er} Mai dernier, a repris les affaires de E. W. Gillett.

Les débuts furent modestes; mais les affaires ont, depuis, pris un développement qui en fait une des premières compagnies manufacturières du Canada et la limite, suivant toutes les apparences, n'a pas été atteinte aujourd'hui, en aucune façon. A la ferme adhésion de M. Dobie aux principes de loyauté en affaires et à ses idées progressives est dû en très grande partie le succès remporté par la maison Gillett au Canada. L'encre d'imprimerie c'est-à-dire la publicité, comme moteur des affaires, a, en M. Dobie un champion déterminé.

L'histoire d'un grand succès

Sous le titre qui précède, le département de la publicité de la Canada Life Assurance Company of Toronto vient de publier une brochure très attrayante. Le titre se détache en lettres blanches sur une couverture d'un joli gris pale. Les pages intérieures sont imprimées dans une teinte grise qui repose agréablement la vue, sur un papier bien glacé qui met encore en valeur les gravures en demi-ton des bureaux de la Canada Life et de ses succursales. Cette plaquette est bien écrite et bien présentée et fait honneur au département de la publicité de cette prospère compagnie.