

Sur ces 12,000,000 de livres, il n'y en a pour ainsi dire pas qui soient vendables directement, du producteur au consommateur, alors que la plus grande partie des 2,000,000 de livres des produits de première classe et une partie de ceux de deuxième et de troisième classe ne passent par aucun intermédiaire. Ces diverses catégories rapportent au producteur, lorsque la vente se fait dans de bonnes conditions, le sirop, \$1.50 le gallon, 1ère qualité, \$1.25 la 2ème, \$1.00 la 3ème, 70 cents la 4ème; le sucre, 15 cents la livre, 1ère qualité, 12 1-2 cents la 2ème, 10 cents la 3ème et 7 cents la 4ème. Ce sont là des prix moyens, quelquefois dépassés de beaucoup par quelques produits de choix.

Suivant ces évaluations, il n'y aurait guère qu'une faible proportion de fabricants canadiens qui reçoivent plus qu'une infime rémunération. Les 12,000,000 de livres qui ne rapportent actuellement que \$840,000 en vaudraient \$1,200,000 si on les faisait passer dans la troisième catégorie, \$1,500,000 dans la seconde et \$1,800,000 dans la première. Il n'y a pas non plus à craindre que l'élévation de la production de choix ne provoque un abaissement des prix; les bonbons fins qui, certainement, ne sont pas supérieurs au sucre d'érable de première qualité, se vendent cependant beaucoup plus cher. Du reste les premiers pains de sucre d'érable qui paraissent sur le marché, commandent des prix de fantaisie lorsqu'ils sont présentés de façon attrayante.

Comme l'a fait remarquer un des concurrents heureux de l'exposition dont nous avons parlé, une chose essentielle est de former le goût du consommateur, de lui apprendre à apprécier la qualité des produits d'érable. On devra, pour cela, s'adresser aux yeux et au palais. Nous donnons à la page 4 des reproductions, en couleurs naturelles, de sucres et de sirops de 1ère, 2ème, 3ème et 4ème qualités. Les échantillons qui ont servi de modèle à l'artiste ont été choisis par un expert renommé.

#### LE SUCRE D'ÉRABLE EST UN ARTICLE DE LUXE.

Si tous les fabricants de sucre et de sirop d'érable se rendaient bien compte que leurs produits sont des friandises de luxe, s'ils apportaient à leur fabrication et à leur emballage tous les soins qu'ils méritent, la demande ne tarderait pas à se développer dans de très grandes proportions, non seulement au Canada mais à l'étranger. La Grande-Bretagne nous achètera, quand nous le voudrons, une grande quantité de marchandises de choix. Un syndicat, composé principalement de Canadiens, vient de se former à Londres pour placer le sucre et le sirop canadiens. Il se dit prêt à écouler plusieurs milliers de tonnes par an, à condition qu'on lui fournisse des produits purs de première qualité.