1871—Tonneaux de marchandises	2445
1870— " "	2600
1869— " "	2145
1868— " "	1077
1867— " "	685

DE CADIX.

Barque Deodara	343
" Carioca	315
Goelette Frank Emmett	174
Total Tonneaux	832
1871—Tonneaux de marchandises	1248
1870— " "	473
1869— " "	504
1868— " "	428
1867— " "	352

DE OPORTO.

Goelette Tricanco	135
Total Tonneaux	135
1871—Tonneaux of marchandises	203
1870— " "	323
1869— " "	279
1868— " "	270

DE DENIA.

SS. Strathtly	798
Goelette Caroline Brown	180
Total Tonneaux	978
1871—Tonneaux de marchandises	1467
1870— " "	1584
1869— " "	943

DE LA HAVANE.

SS. Churruca	671
Total Tonneaux	671
1871—Tonneaux of marchandises	1007
1870— " "	1585
1669— " "	1570

DE BARBADES.

Barque Rivoli	405
" Canada	384
" Silver Stream	322
Brigantin Beaver	181
" Little Annie	228
" Alexina	108
" Empress	157
Goelette Fæderis Arca	123
Total Tonneaux	1908
1871—Tonneaux de marchandises	2862
1870— " "	1478
1869— " "	1556

DE LA BAIE D'ALGOA, C. G. H.

Barque Fingal	508
" Crixea	347
" Vivid	225
" Peony	342
Total Tonneaux	1422
1871—Tonneaux de marchandises	1422
1870— " "	1414
1869— " "	264

DE CIENFUEGOS.

Barque Edward	575
Total Tonneaux	575
1871—Tonneaux de Marchandises	863
1870— " "	939
1869— " "	361

DE BREME.

Barque Aliegra	215
" Silentium	338
Brig Stromtid	262
" Rebecca	250
" Berge	198
Total Tonneaux	1263
1871—Tonneaux de marchandises	1895
1870— " "	438
1869— " "	315

DE HAMBOURG.

Barque Maria Luck	362
Total Tonneaux	362
1871—Tonneaux de marchandises	543
1870— " "	624

DE MACKIO.

Goelette Caroline	281
Total Tonneaux	281
1871—Tonneaux de marchandises	422
1870— " "	355

DE PALERME

Brig Fred Thomson	246
Total Tonneaux	246
1871—Tonneaux de marchandises	369
1870— " "	189

DE SHANGHAI.

Barque Satsuma	355
" Athena	411
Total Tonneaux	766
1871—Tonneaux de marchandises	957

ARRIVAGES DE DIVERS PORTS A MONTREAL

Non prévus dans le rapport.

Amsterdam	Barque Kong Sverre	520..780 genievre	
Memel	Barque Reform	252..378 chiffons	
Jamaique	Brig Thomas Albert	112..168 sucre	
Java	Barque Eastham	634..951 sucre	
Pernambuco	Barque Motor	247	621 sucre
	Barque Levant	167	

UNE NOUVELLE PHASE DANS LE COMMERCE DES ÉPICERIES.

On vient d'introduire un nouveau plan en Angleterre, dans le commerce des épiceries en détail, pour engager les clients à payer au comptant, et aussi pour s'en former de nouveaux, et l'essai a parfaitement réussi. On le nomme le système de " Bonus pour paiements au comptant," et voici en quoi il consiste. On alloue un bonus de 2½ pour cent, payable à l'expiration de chaque six mois, sur tous les achats faits durant ce temps. A chaque vente faite au comptant, un bon en métal est remis à l'acheteur, établissant le montant de l'achat. Ces bons sont gardés par lui, et lorsque le temps de les retirer est arrivé, c'est-à-dire deux fois l'an, ces bons font voir le montant sur lequel le détenteur a droit à 2½ par cent, et est payé en effets. La maison qui a eu l'idée de cette innovation a fait sa première rédemption semi-annuelle de bons le 14 de ce mois, et elle constate que l'expérience a été pour elle un vrai succès. Beaucoup de ses clients qui jusqu'alors avaient acheté à crédit pour des termes de un à trois mois, paient maintenant volontiers comptant, et le débit a beaucoup augmenté. Le succès de cette maison en a engagé beaucoup d'autres à adopter le même système. Sans doute, comme dans toute autre nouvelle innovation, le succès et la popularité de l'entreprise sont lents au début. Les clients peuvent penser que la chose a peu d'importance, mais lorsque le temps de la rédemption arrive, ils sont agréablement surpris de voir qu'un montant assez considérable est porté à leur crédit. C'est une idée à exploiter. Le commerce de gros payant 2½ par cent de remise sur tout achat payé au comptant, nous ne voyons pas pourquoi le même avantage ne serait pas accordé par les marchands en détail à leurs clients. Pourquoi nos marchands épiciers de Montréal, n'essaieraient-ils pas de la mettre en pratique. Il ne faut qu'un peu d'initiative. Ce qui a fonctionné en Angleterre devrait aussi être un progrès dans ce pays. De l'énergie, et la chose ira d'elle-même. Le marchand et le client en seront tous deux bénéficiés, et au lieu d'avoir un long compte à régler à la fin de chaque mois, on aura un balance à porter au crédit de chaque client au lieu d'avoir à réclamer de lui. La mise en pratique sera difficile au début, mais une fois adoptée, le budget de chaque famille y gagnerait beaucoup sous le rapport économique, car ne pas s'endetter c'est, dit le proverbe, devenir riche. En réglant tous les quatre mois au lieu de deux fois par année, on ajouterait beaucoup à l'intérêt que les clients auraient à adopter ce mode de transaction.

PROTECTION DES MARQUES DE COMMERCE EN FRANCE.

Une poursuite pour contrefaçon d'une marque de commerce vient d'avoir lieu à Bordeaux. Un marchand d'eau de vie de la ville de Cognac nommé Robin apprit il y a quelque temps qu'un lithographe de la ville de Bordeaux venait de faire imprimer 5000 étiquettes semblables aux siennes. Il commença de suite des procédés contre lui comme faussaire, et l'on découvrit que l'ordre avait été commissionné par une maison de Valparaiso à laquelle les étiquettes étaient déjà expédiés. Une dépêche télégraphique fut transmises aux autorités du port et le colis fut saisi au débarquement. Comme ceux qui avaient été les instigateurs du faux se trouvaient hors de l'atteinte de la justice française, M. Robin institua une action contre le négociant et le lithographe qui viennent d'être condamnés chacun à trois mois de prison et conjointement à 3000 francs d'amende, de plus par ordre du tribunal le jugement a été publié dans un certain nombre de journaux. Si l'exemple de M. Robin était suivi et justice rendue comme elle vient de l'être en France, combien de boissons falsifiées disparaitraient du marché de Montréal et du pays en général.

VINS. *Wines.*

(Suite.)

On divise tous les vins en trois grandes classes qui sont :

1o. Les *vins secs* sont ceux dont on fait le plus généralement usage ; leurs qualités distinctives sont d'être légers, limpides, de ne rien laisser de pâteux dans la bouche, d'avoir une saveur légèrement astringente, une sève particulière à chaque vignoble, qui permet aux gourmets d'en distinguer le cru : ces vins, vieux et de bonne qualité, sont très salutaires.—Les vins *généreux secs* sont ceux dans lesquels l'alcool prédomine (Espagne, Italie, Roussillon, etc.).

2o. Les vins *liquoreux et doux* ou *vins de liqueur*, dans lesquelles une certaine quantité de matière sucrée a résisté à la fermentation ; ils sont plus ou moins spiritueux ; ils ont une consistance en quelque sorte siropeuse ; leur saveur est douce ; ils sont, en général, plus lourds et passent plus difficilement que les vins secs ; ils ne peuvent servir de boisson habituelle (Alicante, Rota, Malaga, Frontignan, Lunel, etc.).

3o. Les *vins gazeux* ou *mousseux*, dans lesquels la fermentation a été suspendue à dessein, et qui contiennent de l'acide carbonique en dissolution (Champagne, Condrieu, Limoux, Nissan). En se dégageant, celui-ci donne naissance à une mousse blanche qui s'élève sur le vin et produit une effervescence que la viscosité du liquide rend lente à se dissiper. Les vins mousseux sont ordinairement blancs.

Les vins naturels renferment une matière colorante bleue et une matière colorante jaune ; la nuance de liquide varie suivant que l'une ou l'autre de ces deux matières prédomine dans le mélange. Certains vins ont une teinte évidemment violette, ou d'une rouge violet foncé, comme les vins dits *teinturiers*, qui servent habituellement à colorer les vins de nuance trop pâle, ou le vins blancs qu'on veut changer