

## INSTRUMENTS

La Compagnie de Pianos Pratte attire l'attention des acheteurs de la campagne sur les avantages qu'elle leur offre.

Comprenant que des personnes, demeurant à des distances considérables de la ville, sont souvent dans l'impossibilité de visiter les grands magasins de pianos, la maison Pratte s'est depuis longtemps occupée de cette clientèle et la satisfaction qu'elle a toujours donnée aux personnes ayant acheté par correspondance prouve que la distance ne compte pas et que les personnes demeurant à 1,000 milles de Montréal peuvent acheter un bon instrument à des conditions aussi avantageuses que les personnes demeurant à Montréal.

Quelle que soit la distance qui les sépare de la ville, les acheteurs en perspective sont invités à correspondre avec la maison Pratte qui leur fera connaître les bas prix et les conditions de vente de ses instruments; elle se charge, si nécessaire, d'envoyer un représentant pour fournir les informations nécessaires et s'entendre avec le client.

Nous reproduisons plus bas quelques extraits de lettres de clients éloignés qui ont acheté de la maison Pratte par correspondance.

St-Maurice, P. Q.

Nous venons de recevoir l'instrument que vous nous avez choisi. Nous ne doutions pas que vous nous serviriez bien, mais nous avons encore été surprises. Veuillez accepter nos plus sincères remerciements.

LES SŒURS DE L'ASSOMPTION.

St-Jean, Nouveau-Brunswick.

L'instrument que nous avons acheté et que vous avez choisi vous-mêmes, est arrivé en parfait ordre et nous donne entière satisfaction.

COUVENT DU SACRÉ-CŒUR.

Antigonish, Nouvelle-Ecosse.

Les deux pianos que vous nous avez envoyés sont arrivés en parfaite condition et nous donnent beaucoup de satisfaction.

COUVENT DE LA CONG. DE NOTRE-DAME.

Hamilton, Iles Bermu les.

Le piano est arrivé en parfait ordre et est superbe sous tous les rapports. Il est beaucoup admiré par tout le monde et résiste merveilleusement au climat.

JOS. BROWN, Ptre.

Evêché de St-Albert, T. N. O.

Je suis très satisfait de l'instrument que vous m'avez envoyé il y a deux ans; c'est ce qui me détermine à vous faire encore la demande d'un semblable, aux mêmes conditions.

M. F. X. BLANCHÉ, Ptre, Missionnaire.

Lévis, P. Q.

Ci-inclus un chèque en paiement du piano que je viens de recevoir. Bien que j'aie acheté ce piano de vous sans le voir, il me donne pleine satisfaction. J'ai été servi au-delà de mes espérances.

C. A. PRÉVOST.

\* \*\*

Voici les vacances, et avec elles l'obligation d'acheter un piano pour la jeune fille sortant du couvent. Aux parents

qui voudront bien venir à nos magasins acheter l'instrument dont ils ont besoin, nous rembourserons leurs frais de voyage et leur ferons l'expédition franco de port.

\* \*\*

L'Amérique aux Américains et la doctrine Munroë sont certes de belles choses, du moins en paroles; mais il est un peu trop facile d'en conclure, tout pour moi, rien pour les autres.

Les Américains veulent protéger leur industrie et, à cet effet, ils frappent de droits exorbitants les marchandises étrangères à l'importation. C'est fort bien assurément, messieurs. Protégez vos industriels et vos manufactures, faites les produire deux et trois fois la quantité que vous êtes capables d'absorber.

Et après ?

Connaissez-vous la loi ou la peine du talion ? Qu'arrive-t-il ? C'est que vos voisins, ou vos traitants habituels, voyant que vous ne voulez plus de leurs marchandises, vous ferment à leur tour leurs marchés et vous disent : " Gardez vos produits pour vous, nous sommes capables de faire aussi bien que vous et souvent même beaucoup mieux. "

C'est ce qui arrive en ce moment pour les pianos et les orgues.

Le bill McKinley a frappé ces objets de droits absolument prohibitifs.

Qu'arrive-t-il en l'occurrence ? C'est que les autres nations ferment leurs portes à leur tour et s'empressent, à titre de représailles, d'imposer des droits similaires.

Et le public, qui veut quand même avoir ses aises et ne peut se passer de son instrument favori, jette les yeux autour de lui et se dit : Voyons ailleurs !

Ailleurs est vite trouvé. C'est l'industrie domestique et nationale qui en profite et, dans le cas du Canada, ce sont nos manufactures de pianos et d'orgues qui bénéficient de l'exclusivisme américain. Notre industrie s'en trouve bien, elle se perfectionne et arrive à donner de plus beaux produits, plus sérieusement faits et coûtant moins cher.

Le public est satisfait, tout le monde est content, alors, tout va pour le mieux.

En avant l'industrie canadienne !

\* \*\*

M. le professeur Chs. E. A. Houde, organiste à l'église de Maisonneuve, vient de faire l'acquisition d'un orgue à deux claviers et pédalier, de la maison Pratte, pour son usage personnel ainsi que pour celui de ses élèves.

\* \*\*

L'église St-Georges vient d'être dotée d'un magnifique orgue électropneumatique du coût de \$10,000, don généreux de M. James Crathern. Ce magnifique orgue sort des ateliers de MM. Casavant frères, de St-Hyacinthe, et présente de nombreux et intéressants détails de construction, dans lesquels le manque d'espace ne nous permet pas d'entrer ce mois-ci. Dans notre prochain numéro nous donnerons le devis et les détails de cet orgue.

L'inauguration de ce bel instrument, qui fait le plus grand honneur à l'industrie canadienne, a eu lieu les 1er et 2 juin avec le concours de M. Frédéric Archer, directeur du Carnegie Music Hall, de Pittsburg, Pens.

Ces deux magnifiques concerts ont fait juger de l'importance et de la qualité de l'instrument.

Puisque nous sommes sur ce sujet, disons aussi que les MM. Casavant, construisent en ce moment un autre grand orgue de \$10,000 pour l'église méthodiste de London (Ont.) Ils réparent également l'ancien orgue de l'église St-Georges pour le replacer à l'église de Joliette.