

**J. de L. Taché, Québec**

**N**OUS avons, à maintes reprises, eu à constater avec éloges le rôle bienfaisant qu'a joué dans notre pays la Société d'Industrie Laitière de la province de Québec, dont M. J. de L. Taché a été le secrétaire énergique et dévoué jusqu'à une date assez récente. Ayant mis l'industrie laitière sur un excellent pied chez nous et, lui ayant largement ouvert la voie du progrès, M. Taché a cédé la place à un autre et s'est mis à travailler dans le même but, mais avec d'autres moyens. Il a pris l'agence au Canada des crèmeuses centrifuges danoises qui lui doivent dans une grande mesure leur popularité dans la province. Les efforts constants et couronnés de succès qu'il a employés à l'amélioration de la fabrication du beurre chez nous, méritent au moins un peu de reconnaissance de la part des fabricants de beurre et de fromage.

Il serait donc simplement juste qu'on n'oublie pas, lorsque l'on sera en frais de monter une beurrerie nouvelle, ou de renouveler l'outillage d'une ancienne beurrerie, que M. Taché offre aux fabricants un assortiment complet des ustensiles de laiterie les plus perfectionnés. La crèmeuse dont M. Taché est l'agent au Canada, est celle que M. le professeur Robertson a choisie pour les établissements d'industrie laitière qui sont à la charge du gouvernement d'Ottawa. Il n'est pas besoin d'en dire plus long.

**R. J. Latimer, Montréal**

**P**OUR l'élégance et le fini, les voitures de la maison R. J. Latimer tiennent facilement le premier rang ; mais leur principal mérite, les points sur lesquels on ne les approche pas, même de loin, c'est la solidité de la facture et le bon marché des prix.

Les luxueuses victorias, les élégants phaétons, les coupés distingués, les buggies légers qui remplissent la salle d'échantillons de la rue St. Paul, tentent d'une façon irrésistible tous ceux qui ont occasion de les visiter.

Une spécialité de la maison, pour laquelle elle ne craint aucune rivalité, c'est l'*express* d'épicerie. Bien suspendue sur ses ressorts, solide dans tous ses éléments, l'*express* de M. Latimer remplit à la perfection toutes les conditions requises de la voiture de travail.

Les harnais que M. Latimer vend aussi, sortent des meilleurs ateliers du pays et même de l'étranger, et vont bien avec l'élégance de ses voitures.

Voici le printemps qui arrive à grand pas ; les routes et les chemins vont bientôt être débarrassés de la neige ; il faut songer à remplacer le sleigh par la voiture à roues. Ce qu'il y a de mieux à faire, par conséquent, c'est de visiter la salle d'échantillons de M. Latimer, et, l'ayant visitée, d'y faire les achats qui sont nécessaires pour la prochaine saison. L'*express* de l'épicier est souvent pour lui une enseigne ambulante, qu'il la prenne élégante et solide chez M. Latimer et il verra sa clientèle augmenter.

**E. Durocher & Cie., Montréal**

**U**NE tendance des temps modernes est de chercher à réduire autant que possible les frais qu'entraîne la transmission du produit manufacturé entre l'industriel et le consommateur. Cette tendance se traduit surtout par la substitution de la vente directe du manufacturier au détailleur, à l'ancien système de vente au moyen de courtier, de maisons de commission, de maisons de gros etc. Autrefois, par exemple, le manufacturier avait un courtier à commission qui plaçait ses marchandises chez

le commerçant de gros et le détailleur avait à payer, en sus du prix coûtant à la manufacture, la commission du courtier et le bénéfice de la maison de gros.

Aujourd'hui, nombre d'industriels se servent d'agents qui, moyennant une faible commission, transmettent les commandes du détailleur au manufacturier ; les ventes et les paiements se font directement de l'un à l'autre, et le détailleur est toujours sûr d'obtenir l'article demandé.

C'est ainsi que MM. E. Durocher et Cie, s'étant assuré l'agence des moulins les plus renommés du Haut-Canada et du Manitoba, peuvent mettre les marchands de la campagne en mesure d'acheter directement de ces moulins aux prix même de première main. Depuis, d'ailleurs, que leur maison est établie à Montréal, ils voient leur clientèle grossir tous les jours, ayant toujours donné pleine satisfaction sous tous les rapports.

**Michel Lefebvre et Cie, Montréal**

**T**EL père, tel fils ; la maison fondée, il y a une quinzaine d'années par M. Michel Lefebvre a prospéré parce qu'elle réunissait en la personne des associés, les qualités d'énergie, d'esprit de suite, de persévérance en même temps que l'esprit d'entreprise porté à un haut degré. L'union la plus intime régnant entre les membres de la société, M. Michel Lefebvre et ses fils, M. M. Théodule Lefebvre et M. Théodore Lefebvre, garantissait ainsi l'unité de direction et l'union des forces vives de chacun dans un seul but. Aussi, lorsque voyant les industries qu'il avait fondées, croître et prospérer, se consolider, puis s'étendre et couvrir de leurs produits tous les marchés depuis St-Jean, N.B., jusqu'à Victoria, C.A. M. Michel Lefebvre voulut prendre un repos bien gagné, il put le faire avec la certitude que l'impulsion donnée ne se ralentirait pas.

A leur manufacture de vinaigre, qui est sans rivale au pays, sont venues se joindre une fabrique de marinades ; une fabrique de confitures et gélées ; puis, cherchant pour leurs capitaux qui ne trouvaient pas à s'employer dans cette industrie, un placement lucratif, ils achetaient à bon marché des terrains sur lesquels ils faisaient construire—à la bonne époque—de magnifiques pâtés de maisons. Bientôt leur activité se trouva encore trop à l'étroit et l'occasion favorable se présentant, ils se lancèrent dans la fabrication du sucre de betterave, après avoir acheté l'usine de Berthier.

Nos lecteurs se rappellent la cérémonie touchante qui a marqué l'inauguration de cette usine ; les espérances que tout le pays a conçues en voyant cette industrie du sucre de betterave entre les mains de ces hardis Canadiens à qui tout, jusqu'à présent, a réussi, parcequ'ils ont et font tout ce qu'il faut pour réussir. Nous sommes heureux de constater que tout fait prévoir la continuation de leurs succès à Berthier comme à Montréal.

Et c'est presque un devoir patriotique en ce moment, pour le commerce canadien de donner un vigoureux coup d'épaule à la dernière entreprise de MM. Michel Lefebvre et Cie, en encourageant les cultivateurs à cultiver la betterave pour leur sucrerie, et en achetant leurs produits : sucres et vinaigres ; cornichons et confitures, qui, d'ailleurs tiennent la tête du marché.

L'industrie du sucre de betterave peut devenir une source incalculable de richesse pour le pays. Les essais précédents, malgré leur insuccès, ont démontré péremptoirement que cette industrie peut prospérer ; il ne s'agit plus que de donner à ces tentatives la sanction du succès définitif en aidant, chacun de son côté, à MM. Michel Lefebvre et Cie à se procurer leur matière première, et à écouler leurs produits.