

goût, lorsqu'elles sont absorbées dans une proportion modérée.

Ces proportions même varient à l'infini selon l'état individuel, selon la saison, la profession, le climat et mille autres circonstances.

Y a-t-il même un avantage quelconque à l'abstention d'alcool?

Peut-être pour certaines constitutions, atteintes de diathèses, sûrement non pour les organismes sains.

Les compagnies d'assurance britanniques se sont préoccupées de la question de l'alcoolisme. Avec tous les gens de bon sens, elles admettent que les excès de l'ivrognerie alcoolique, la plus répandue en Angleterre, abrègent la longueur de la vie humaine. Mais, sollicitées peut-être par les partisans de tempérance absolue, c'est-à-dire de l'abstinence d'alcool et de boissons fermentées, elles ont voulu vérifier si les tempérants absolus bénéficiaient d'une prolongation de la durée de leur vie normale. Les statistiques dressées par leurs soins, ont tourné à la confusion des partisans de la tempérance. S'il a été constaté que la vie des ivrognes et des grands buveurs était plus courte que la vie moyenne, il a été reconnu que les abstinentes complets vivaient un peu moins longtemps que les personnes qui ne se privaient pas de boissons fermentées ou distillées.

L'expérience démontre donc que la consommation modérée de boissons fermentées et spiritueuses est moins nuisible que la tempérance absolue. C'est une condamnation éclatante des idées fausses répandues par les ennemis de l'alcool.

LE PLUS GRAND MAGASIN DU MONDE

Vous devinez bien certainement où se trouve "le plus grand magasin du monde?" Ne cherchez pas. Ce n'est ni à Paris, ni à Londres, ni à Berlin, ni dans aucune ville d'Europe; c'est, naturellement aux Etats-Unis d'Amérique, à New-York même, en pleine sixième avenue.

Les Américains nous ont habitués à tant de choses que rien ne peut nous surprendre de leur part. Dans les affaires, ils ne marchent que par centaines de millions, rien ne les effraie. Avec les "trusts" ils ont accaparé les gros capitaux, avec leurs grands magasins, ils accaparent les petits; on se demande quand ils s'arrêteront dans cette voie, et si cette maladie ne finira pas par nous gagner un jour. C'est à redouter. Nous avons bien nos "grands magasins", nos grands bazars, je devrais dire, mais ils ne poussent pas les affaires à l'extrême comme nos bons "yankees." Ça viendra peut-être, me direz-vous! C'est possible, on voit tant de choses aujourd'hui! Alors, ce sera tant pis. J'en réponds d'autant moins que depuis la visite de "Barnum and Bailey" à Paris on n'a pu se convaincre que nous n'étions pas toujours très positifs. Dissserter là-dessus serait perdre son temps.

Mais, revenons au "plus grand magasin du monde". L'établissement en question serait la Compagnie Siegel Cooper

qui occupe, suivant les saisons, de cinq à six mille employés des deux sexes. Dans ce magasin, de larges escaliers mobiles transportent les clients à tous les étages, suivant le rayon où ils ont besoin; il y a 72 rayons et chaque étage a sa spécialité particulière. C'est ainsi qu'au quatrième vous trouverez tout ce qu'il peut vous falloir en épicerie, comestibles, viandes, etc., etc.; un étage est réservé au commerce des vins, un autre aux modes, vêtements, soieries, etc.; le suivant n'est rien moins qu'un jardin zoologique où, après avoir acheté un kilo de sucre, vous pouvez aller chercher un perroquet ou un singe, vous voudriez même un chameau ou un éléphant qu'on vous le fournirait peut-être; au sous-sol c'est un restaurant; et enfin, au sommet, vous avez des galeries de peintures, de photographies, etc. Dans les sous-sols, on y voit 14 machines, 9 dynamos et 32 moteurs électriques; plus de 1,700 kilomètres de fils électrique sillonnent l'établissement en tous sens.

Jusqu'ici rien "d'épatant", n'est-ce pas? Nous y arriverons. L'étage consacré à l'épicerie et aux comestibles est le plus fréquenté, il y a toujours foule; ce n'est pas surprenant puisque partout l'épicerie est le plus important des commerces de détail. Donc, ce que l'on y trouve de bien "américain", c'est ceci: Si vous avez besoin de beurre, vous allez à ce rayon, et là, le beurre que l'on vous vend est fabriqué devant vous; il y a foule; s'il vous faut attendre un instant, à deux pas vous avez une salle de conférences culinaires ou plusieurs orateurs vous enseignent comme faire un bon pudding, d'excellent thé, les plats les plus divers...

A mon humble avis, par ce système, c'est le plus sûr moyen de les rater, et quels prétextes pour les ménagères en retard! Un autre avantage est le suivant: admettez qu'une crise de dents vous prenne, un dentiste est là en permanence, ainsi qu'un médecin pour les clientes vaporeuses! Et, enfin, vous viendrez à mourir subitement, sans oser l'affirmer, mais, c'est presque certain, on doit avoir des cercueils prêts à vous recevoir.

Le personnel féminin du grand magasin américain diffère sensiblement de celui des autres contrées. Les jeunes filles qui y sont employées ne sont pas aussi caressantes que leurs sœurs d'Europe, elles sont plus brusques, plus familières; bien sûr, elles doivent faire partie de Sociétés de gymnastique; néanmoins, elles ne sont pas impertinentes; vous venez pour acheter, elles sont là pour vendre, vous êtes deux égaux.

A côté de la Compagnie Siegel Cooper se placent, en seconde et troisième ligne, John Wanamaker, de Philadelphie et New-York, et Marshall Field, de Chicago.

La maison Wanamaker occupe, dans Broadway à New-York, environ 3,500 personnes; elle est réputée comme une "maison de choix", comparée à celle de Siegel Cooper. Dans cette maison, une jeune fille ne gagne pas moins de \$7.00 par semaine; une femme expérimentée, \$15; la moyenne, pour les hommes, va de \$12.50 à \$15.00 par semaine.

L'été, on travaille de huit heures du matin à cinq heures du soir; le samedi, on a une demi-journée de congé; l'hiver, on va de huit heures du matin à six heures du soir, sans demi-journée le samedi. Une particularité de la maison, c'est qu'un groupe de soixante jeunes filles, prises parmi les plus intelligentes, passent un jour dans un rayon et un jour dans l'autre, de façon à pouvoir être utiles partout, suivant les caprices des saisons et les nécessités du jour.

(L'Épicerie Française).

ON DEMANDE

Une maison de ferronniers en gros demande un voyageur expérimenté, parlant les deux langues, pour visiter la province de Québec.—Adresser la réponse en spécifiant le territoire couvert et le salaire demandé, à la boîte de poste 917.

C. A. Morin, Montréal

Allumettes Walkerville.

Imperial, 3 cases et plus..... case	6 00
" moins de 3 cases..... "	6 75
Duke of York, 5 cases et plus..... "	3 80
" moins de 5 cases..... "	4 00
Knight, 5 cases et plus..... "	5 00
" moins de 5 cases..... "	5 25
Maple Leaf, 5 cases et plus..... "	1 80
" moins de 5 cases..... "	1 90
Crown 5 cases et plus..... "	1 60
" moins de 5 cases..... "	1 70
Club 3 cases et plus..... "	4 80
" moins de 3 cases..... "	5 00
Royal, 5 cases et plus..... "	3 70
" moins de 5 cases..... "	3 90

S. H. & A. S. Ewing, Montréal

Vienna Baking Powder.

Canistre 1 lb, la case 4 doz... doz	2 25
" 2 " " " " " " " " " " " "	1 25
" 3 " " " " " " " " " " " "	0 75
Paquet 5 oz " " " " " " " " " " " "	0 70
" 3 " " " " " " " " " " " "	0 35

A VIS DE FAILLITE

Dans l'affaire de
B. A. LEPROHON & CIE.
Marchands-tailleurs, No 1867 rue Notre-Dame,
Montréal.

Les sous-signés vendront à l'encan, au No 69 rue
St-Jacques, Montréal.

MERCREDI, LE 29 OCTOBRE 1902.

A 11 heures a.m..

Le fonds de commerce	\$2,101.51
Mobilier du magasin	728.50
Dettes de livres, suivant liste, seront vendues séparément	1,618.13
	\$4,448.14

Le magasin sera ouvert pour inspection, mardi le 28 courant.

ALEX. DESMARTEAU,

Cessionnaire,

1598 Notre-Dame, Montréal.

MARCOTTE FRERES,
Encanteurs.

— AUSSI —

Re Liquidation A Médard.
Créances sur jugements provenant de différentes
faillites, \$10,347.00.