

NE

DIEN

robus  
action

ANC

EN

bois à

coratifs.

sur la Ferme"  
ralis.

llington Est

ENTO

OMMERCE

UIDE DE L'INVEN-  
envoyé gratuit  
MARION

Montréal.  
et Washington, D. C.

RGENTÉS

couples de renards  
provenant de sujets  
à ma clientèle: un  
mpétents les visitant  
aignant la meilleure  
ards. J'ose me pro-  
and avantage, qui est

CHARD,

Qué.

EZ

RIÈRES

à Chaud

TURE

cible

les qualités

clôture

F CANADA, Limited

Montréal

Illustré de la clôture

9 MAI 1929

Encore le chat sauvage

(Suite de la page 408)

L'Islet, 18 mars 1929.

M. J. DesRosiers,  
St-Guillaume.

Cher monsieur,

Je vous félicite chaleureusement pour la belle réplique que vous avez publiée dans "Le Bulletin" du 14 courant; vous avez frappé très juste et je vous en félicite. Quant à moi, j'ai débuté en 1925 (à l'autonne) dans ce genre d'élevage avec 2 trios. Les dépenses ont été de \$150 dans le temps. Malgré que je n'avais aucune expérience, le résultat est aujourd'hui qu'à l'automne dernier je vendais pour \$625. et qu'il me restait 25 beaux sujets pour l'hiver. Et je crois que c'est un résultat encourageant pour moi qui n'est pas habitué aux millions.

Bien à vous,  
ULFRANCE BÉLANGER.

M. Louis Marcotte, de Deschambault, m'a fait parvenir les chiffres suivants, assez éloquentes par eux-mêmes.

5 couples de chats sauvages ont rapporté 25 jeunes, en 1928, vendus, en moyenne, \$50, le couple: . . . . .	\$600.00
Dépenses: Nourriture de 10 vieux et 25 jeunes . . . . .	\$62.50
Dépréciation des enclos . . . . .	10.00
Intérêt sur capital . . . . .	25.00
Assurance contre l'incendie . . . . .	5.00
PROFITS NETS . . . . .	497.50
	600.00 \$600

Pour ce qui me concerne, sans entrer dans de plus amples détails, je suis très satisfait de mon entreprise, et si je donne des conseils aux autres c'est en toute connaissance de cause.

J'ai confiance que l'ouverture des écoles d'aviation, un peu partout, ne pourra que contribuer à une plus grande demande des manteaux en fourrure de chats sauvages et partant à une hausse du prix des peaux.

J'ai confiance plus que jamais, surtout quand je vois que le marché européen, par l'entremise du Ministère du Commerce d'Ottawa, demande des animaux à fourrure canadiens et spécialement le chat sauvage.

Je dirai plus: Si les projets que je forme se réalisent, les éleveurs de chats sauvages feront, avant longtemps, autant d'argent avec leurs sujets que les éleveurs de renards argentés en font ici, actuellement, avec les leurs, mais avec beaucoup moins de capital.

Je regrette que M. Bernadet soit le seul à avoir fait faillite dans l'élevage du chat sauvage, mais son cas isolé ne règle pas celui de tout le monde. C'est plutôt l'exception qui confirme la règle.

Dans son dernier article, M. Bernadet admet que les opinions qu'il donne lui sont toutes personnelles, et que les nouveaux dans l'industrie trouveront profit à interroger les anciens. Ce conseil doit être suivi et je le félicite de son humilité, mais j'en profite pour lui demander si ses opinions, pourtant bien tranchées sur le chat sauvage, sont plus mûres.

Et il termine en disant: "je me crois obligé de dire ce que je pense. C'est fait et les intéressés jugeront!"

S'il eut parlé à la première personne du pluriel, c'eût été une vraie parole d'Évangéliste; peut-être que l'exactitude y eût gagné. Votre humble serviteur aussi dit ce qu'il pense, mais il y pense beaucoup avant de le dire.

La note de rédaction de votre journal au bas de ma lettre publiée dans votre numéro du 14 courant a toute mon approbation.

Je ne conseille pas l'abandon de l'élevage des animaux domestiques, au contraire, mais je dis avec M. E. T. D. Chambers, dans son traité sur l'élevage des animaux à fourrure, publié il y a quelques années, avec l'autorisation de l'hon. M. Perreault, qu'avant qu'il ne soit longtemps tout cultivateur canadien-français entreprenant aura près de sa grange une petite annexe dans laquelle il nourrira, avec des déchets, des animaux à fourrure qui doubleront ses revenus.

Defait, le tout peut se faire simultanément, sans surcroît de besogne.

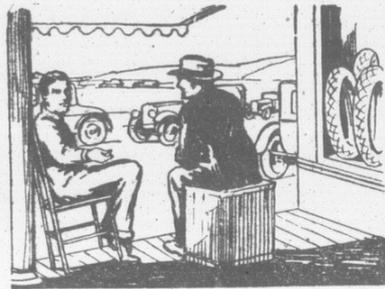
J'ai essayé d'être moins acerbe que la dernière fois. Si je n'ai pas réussi, c'est dû à mon manque d'habitude d'écrire pour le public.

On me pardonnera. Veuillez me croire avec considération.

Votre bien obligé,

J. DESROSIERS.

St-Guillaume, 27 mars 1929.



# Les autos qui passent

OUI, monsieur, quand, durant le cours d'une chaude après-midi, une accalmie se fait dans les affaires, j'aime à m'asseoir dehors sous l'auvent, et à regarder passer les autos. Il y a une foule de choses à apprendre, rien qu'à regarder passer les gens. J'aime à deviner à peu près d'où ils viennent et ce qu'ils peuvent être. Naturellement, j'aime à faire des réflexions à leur sujet en termes de commerce de pneus.

Regardez ce type qui s'en vient. Il a ralenti à une vitesse d'environ 30 milles, mais je parierais qu'il allait à une vitesse de 45 milles jusqu'aux limites de la ville. C'est un vendeur—il passe ici toutes les semaines—et son itinéraire indique qu'il est très pressé. Ce garçon-là a certainement besoin de Pneus Goodyear Heavy Duty. Ces pneus résisteront avec la sorte de roulage qu'il leur fait faire, comme ils résisteront sous de lourdes charges ou dans de mauvais chemins.

Voici Louis Paradis. Regardez la boue! Pauvre vieux Louis qui demeure loin, dans la sixième concession, où il n'a jamais été question d'autre chose que de mauvais chemins. Je crois que Louis préférerait mourir de faim que de se rendre à la ville après une forte pluie. Mais je suppose qu'il était forcé de venir aujourd'hui. Cela signifie douze milles dans des chemins boueux, et c'est ce qu'on voit par son auto. Il doit avoir glissé de côté et d'autre sur toute la route.

Vous savez que j'ai essayé de vendre à Louis des Pneus Goodyear à Semelle All-Weather. Quelque bon jour il glissera dans un fossé, brisera l'une de ses roues, puis ensuite suivra mon conseil.



Cette Semelle Goodyear All-Weather adhère certainement à la route. Les blocs aigus sous forme de carreaux résistent au dérapage. Vous observerez qu'il y a des rebords aigus faisant face à toutes les directions dans lesquelles vous pourriez glisser. Goodyear a dépensé une fortune à faire des épreuves pour arriver à la semelle antidérapante la plus scientifique.

Il y a une foule de choses dans la conception d'un dessin de semelle. Jadis on croyait que n'importe quelle caboche sur une semelle la rendait antidérapante. Mais la Compagnie Goodyear a trouvé que les coins arrondis ne donnent aucune sorte de protection, que quelques dessins font faire à la machine un bruit assourdissant, que

d'autres s'usent d'une manière inégale. La Semelle All-Weather fut créée pour éliminer tout cela—et elle y réussit. C'est le meilleur antidérapant qui ait jamais été fabriqué—de plus, il est silencieux et ne "coupe" pas.

## Des pneus pour tout le monde

Regardez cette vieille ferraille qui s'en vient! Construite en 1918, et marchant tout de même encore bien. J'ai oublié le nom de ce particulier, mais il demeure dans l'est à environ 20 milles. Il a acheté cette machine neuve et il l'a fait rouler durant près de onze ans. Je ne crois pas qu'il ait parcouru 20,000 milles durant les onze années.

Il fait cependant aujourd'hui plus de trajet. Ce qui avait coutume de le taquiner le plus, c'était le prix des pneus. Il avait demandé le prix d'un bon pneu, puis il avait jeté un coup d'oeil à sa machine et avait décidé que c'était trop. Il était ensuite parti à la recherche d'un pneu à bon marché, d'occasion, ou d'un pneu à semelle refaite. Naturellement il en a eu juste pour la valeur de son argent. Ses pneus ne lui donnaient que quelques mille milles, et il en achetait une nouvelle série tous les ans, ou à peu près.

Un jour il arrêta ici pour faire réparer un éclatement. Le pneu était en très mauvais état. Je lui dis qu'il lui fallait un bon pneu neuf. Il répondit qu'il en achèterait un pourvu que j'aie autre chose que ces Goodyears absolument hors de prix.

Je ne dis pas un mot, mais je lui apportai un bon, solide pneu de belle apparence. Quand je lui en dis le prix, il dit: "Très bien! je le prends." Je lui dis alors que c'était un Pathfinder—fabriqué avec des cordes Goodyear Supertwist, et par les mêmes hommes qui font tous les Pneus Goodyear.

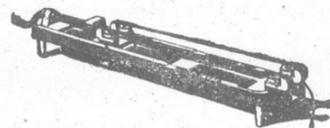


Alors, monsieur, il fut convaincu. Depuis ce temps, il a acheté trois autres de ces pneus, et il a maintenant la pleine valeur de son argent.

Vous savez que l'assortiment Goodyear est complet. Les clients de Goodyear savent que tout le monde n'a pas besoin des mêmes sortes de pneus. Pour quelques-uns, le prix est très important; pour d'autres, c'est l'antidérapage qui importe; pour d'autres encore, ce sont les pneus massifs et très rugueux, de construction forte. La compagnie

Goodyear répond aux besoins de tout le monde et m'a donné à vendre un assortiment complet.

## Le choc des cahots



Hé! Voyez ce particulier se heurter contre les cahots, rue du Canal. C'est une honte pour une ville de ne pas remplir ce trou. Il met tout un lot de pneus sur le chemin de la ruine.

J'ai ici, à l'intérieur, une machine qui indique ce qui arrive. Entrez afin que je vous la fasse voir.

Voici la machine. Son rôle est d'étirer les cordes. Maintenant j'y place une corde ordinaire. Quand votre auto heurte un cahot de n'importe quelle sorte, la corde qu'il y a dans le pneu s'étire comme ceci. L'effort a maintenant cessé et les cordes redevennent comme ceci. Voyez maintenant: après que j'ai étiré cette corde trois ou quatre fois, elle commence à retomber inerte. Après qu'un pneu fait en cordes ordinaire a heurté un nombre suffisant d'obstacles, un endroit sans résistance se développe, et il est mûr pour un éclatement.

Regardez-moi maintenant étirer davantage l'une de ces cordes. Voyez, elle se brise. Quand cette espèce de pneu heurte encore un dur obstacle, quelques cordes se brisent, et bientôt l'éclatement se produit.

Voyez maintenant ce qui arrive avec la Corde Supertwist. Voyez comme elle reprend sa position après s'être étirée—tout aussi pleine de vie que jamais. Voyez maintenant comme elle s'étend long sans se briser. Cette corde est la raison pour laquelle les Pneus Goodyear n'éclatent pas, à moins d'un choc très sérieux.

J'ai trouvé que ce cordimètre est la preuve la plus convaincante de la qualité de Goodyear. Je suis toujours content de le démontrer à tous ceux qui entrent chez moi.

Il me fait toujours plaisir aussi de démontrer l'autre épreuve de Goodyear, l'épreuve de la semelle. Appuyez la paume de votre main sur ce Pneu à Semelle Goodyear All-Weather. Sentez la semelle adhérer à votre main. C'est de cette manière qu'elle adhère à la route.

# Le Vendeur Choisi de GOODYEAR

Proverbe russe: L'Anglais a l'esprit au bout des doigts, le Français au bout de la langue.

En Afrique, il y a près de 700 langages, et ce fait présente de grandes difficultés aux missionnaires.

Les Lapons peuvent courir une distance de 150 milles par jour, ce qui est regardé comme une course ordinaire.